



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

ECONÓMICAS

CARRERA: DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA: JESSICA PAMELA GUAMA GARCIA

DIRECTOR: Econ. Luis Crvantes

IBARRA, MAYO 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de investigación tiene como objetivo principal la implementación de una mecánica automotriz en la parroquia San Isidro, cantón Espejo, provincia del Carchi. Objetivo que se consiguió a través de un diagnóstico situacional del sector en donde se implantará la nueva empresa, por lo que se concluyó que las condiciones comerciales y sociales son propicias para seguir con el proyecto, en segundo lugar se procedió a realizar el marco teórico el cual sustenta las bases científicas de la investigación. El estudio de mercado ayudó a determinar la oportunidad de brindar este servicio, ya que debido a la escasa oferta y a la gran demanda, el desarrollar este servicio significa obtener resultados muy favorables. En el estudio técnico se determinó la macro y micro localización analizando aspectos principales que podrían afectar la realización del proyecto a fin de buscar soluciones para contrarrestar cualquier problema que se presente, además en este apartado se estableció un presupuesto en donde se indicó la mano de obra, infraestructura, tecnología, materiales y suministros de operación y demás gastos de la nueva empresa. El estudio económico financiero ayudó a determinar la factibilidad económica para operar, para esto fue necesario calcular indicadores financieros como el VAN y el TIR. Más adelante se describió aspectos funcionales y de organización del taller tales como: misión, visión, valores, política y claves del éxito. En lo que tiene que ver con los impactos el proyecto tiene un impacto general medio positivo, lo que quiere decir que la creación de la empresa es beneficiosa. La nueva unidad de servicios ayudará al desarrollo del sector, ya que ayuda a la generación de nuevas oportunidades de trabajo, lo cual brinda un sustento económico para sus familias.

SUMMARY

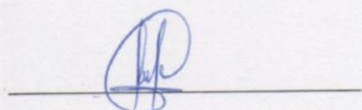
This research has as main purpose: The establishment of an automotive mechanic in the Parish of San Isidro, Espejo Canton, Province of Carchi, whose objective was achieved through a situational diagnosis in the place where the new company will be implemented. Then, it was concluded that the commercial and social conditions are appropriate in order to go on with this project. After that I continued with The Theoretical Framework which supports the scientific basis of this research. The opportunity for providing this service was given by the market study due to of the high demand and lack of these services. To develop this service means to obtain many very favorable results. The technical study determined the macro and micro location analyzing the main aspects that might affect the development of this project in order to look for any solutions to the problems we could find. Also a budget was established according to the labor costs, infrastructure, technology, materials and operating supplies, and other expenses of the new company. The financial economic study helped to determine the economic feasibility for operating it. Also it was necessary to calculate some financial indicators, they are VAN and TIR. Later many functional and organizational aspects were described such as: mission, vision, moral values, and policy and success keys. This project has a general impact of positive average that means that the creation of this company is beneficial for everybody. This new business will help us for the development of this town, because it will generate new working opportunities and will give an economical support for all families.

AUTORÍA

Yo, Jessica Pamela Guamá García, portadora de la cedula de identidad N° 040161535-6, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI", que no ha sido presentado previamente para ningún grado de calificación profesional, y que han sido respetadas las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que incluye este documento.

tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 03 días del mes febrero del 2015.



Firma

Jessica Pamela Guamá García

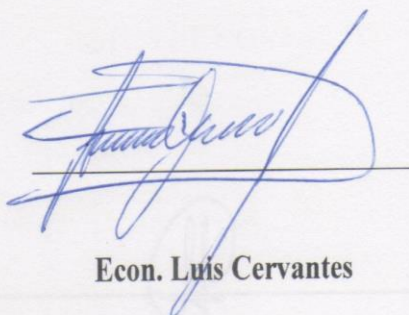
040161535-6

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En calidad de Director del trabajo de grado presentado por la egresada **JESSICA PAMELA GUAMÁ GARCÍA**, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI.”. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 03 días del mes febrero del 2015.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la Obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento en que haga entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Econ. Luis Cervantes

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DE TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, JESSICA PAMELA GUAMÁ GARCÍA, portadora de la cédula de identidad Nro. 040161535-6, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley Intelectual del Ecuador, en calidad de Autor del Trabajo de Grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI.”, que ha sido desarrollado para la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la Obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento en que haga entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DATOS DE CONTACTO		
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	040161535-6
APELLIDOS Y NOMBRES:	GUAMÁ GARCÍA JESSICA PAMELA	
DIRECCIÓN:	SAN ISIDRO - CARCHI	
EMAIL:	jessica.pamela.guama@gmail.com	
TELÉFONO FIJO:	062 474 917	CI. 040161535-6
	MÓVIL:	0994180419

Ibarra, a los 23 días del mes de mayo del 2016

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA****AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICIDAD A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DEL NORTE****1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en el formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040161535-6		
APELLIDOS Y NOMBRES:	GUAMÁ GRCÍA JESSICA PAMELA		
DIRECCIÓN:	SAN ISIDRO – CARCHI		
EMAIL:	g.pamme@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 974 017	TELÉFONO MÓVIL	0994180419

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI.”
AUTORA:	GUAMÁ GARCÍA JESSICA PAMELA
FECHA: DD/MM/AA	23/05/2016
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.
ASESOR/DIRECTOR:	Econ. Luis Cervantes

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Jessica Pamela Guamá García, con cédula de identidad Nro. 040161535-6, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIA

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor a terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

En la ciudad de Ibarra, a los 23 días del mes de mayo del 2016.

LA AUTORA:

(Firma):



Nombre: **JESSICA P. GUAMÁ G.**

Cédula: **040161535-6**

Facultado por resolución del Concejo Universitario.....

DEDICATORIA

Este proyecto de tesis está dedicado al gran esfuerzo de mi madre que ha luchado día a día para que salga adelante inculcándome principios y valores para ser una persona de bien.

A mi hija y esposo que han sido mi gran inspiración para seguir siempre adelante.

Y a todos quienes estuvieron apoyándome para que cumpla una etapa más en mi vida.

Pamela Guamá

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios, por la vida y por brindarme fortaleza y sabiduría, para culminar mis estudios superiores, como también desarrollar el presente proyecto.

A mi madre, por darme la oportunidad de culminar con una etapa más de mi vida, que con su gran esfuerzo y fe me ha guiado por el buen camino.

De igual manera, agradezco a la Universidad Técnica del Norte y mis catedráticos por impartir sus conocimientos que fueron fundamentales en la consecución de este proyecto.

Y a todas las personas que de una u otra manera me apoyaron durante este tiempo de estudio.

Pamela Guamá

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DE TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICIDAD A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
CONSTANCIA.....	viii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
ÍNDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xx
ÍNDICE DE TABLAS	xxii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xxiv
ANTECEDENTES	xxv
JUSTIFICACIÓN	xxix
OBJETIVOS	xxx
Objetivo General	xxx
Objetivos Específicos.....	xxx
CAPÍTULO I	31
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	31
Objetivos	31
Objetivo general.....	31
Objetivos específicos	31
Variables diagnósticas	32
Historia.....	32
Geográfica.....	32

Demográfica.....	32
Situación económica	32
Aspecto social	32
Actividades del parque automotor	32
Indicadores del diagnóstico.....	32
Situación geográfica.....	32
Demografía	32
Situación económica	32
Aspectos sociales	32
Actividades del parque automotor	33
Matriz de relación diagnóstica	34
Análisis de las variables diagnósticas	35
Antecedentes de la parroquia San Isidro.....	35
Ubicación geográfica.	36
Aspecto Demográfico.	37
División política.- Tiene seis cantones que son:	37
Población.....	38
Sexo.....	38
Etnia	39
Por edades	39
Población económicamente activa	39
Empleo y subempleo.....	40
Uso actual del suelo	41
Sector agrícola	42
Sector industrial	42
Sector servicios	42
Salud	43
Educación.....	43
El sector Automotriz	43
Tipos de vehículos	44
Matriz AOOR.....	45
Análisis de la matriz aoor	45
Aliados	45

Oponentes	46
Oportunidades	46
Riesgos	47
Cruce estratégico	48
Determinación de la oportunidad de la inversión	49
CAPÍTULO II	50
MARCO TEÓRICO	50
Mecánica	50
Mantenimiento automotriz	50
Embrague	50
Repuestos Automotrices	51
Motor	51
Estudio de factibilidad.	51
Estudio diagnóstico.	52
Servicio	52
Estudio de mercado	53
Segmentación de mercado	53
Población	54
Mercado	54
Mercado meta	54
Encuesta	54
Demanda	55
Oferta	55
Demanda insatisfecha	56
Precio	56
Comercialización	57
Las cuatro p	57
Producto	57
Precio	58
Plaza	58
Promoción	58
Estudio técnico	59
Localización	59

Macrolocalización.....	60
Microlocalización.....	60
Tamaño del proyecto.....	61
Inversión	61
Capacidad instalada	61
Materia prima.....	62
Mano de obra directa	62
Costos indirectos de fabricación	62
Gastos administrativos	63
Gasto financiero	64
Capital de trabajo	64
Financiamiento.....	64
Estudio financiero	65
Presupuesto de ingresos	65
Presupuesto de gastos	66
Estado de situación financiera	66
Estado de flujo de efectivo.....	67
Estado de resultados.....	67
Valor actual neto (van).....	68
Tasa interna retorno (TIR)	68
Relación costo/beneficio	69
Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	69
Punto de equilibrio.....	70
Costo variable	70
Costo fijo.....	71
Estructura organizacional.....	71
Visión.....	71
Misión	72
Organigramas.....	72
Manual de funciones	73
Impactos.....	73
CAPÍTULO III.....	75
ESTUDIO DE MERCADO	75

Objetivos	76
Objetivo general.....	76
Objetivos específicos	76
Variables e Indicadores.....	76
Matriz del estudio de mercado	77
Identificación del servicio.....	78
Mercado meta.....	79
Segmentación de mercado	79
Población y muestra.....	79
Cálculo de la muestra.....	79
Análisis e interpretación de los resultados.....	81
Análisis sectorial	98
Análisis y proyección de la demanda.....	98
Comportamiento de la demanda	98
Demanda actual.....	98
Proyección de la demanda	99
Análisis de la oferta	100
Demanda insatisfecha	100
Análisis de precios.	101
Estrategias de comercialización.....	103
CAPÍTULO IV.....	106
ESTUDIO TÉCNICO	106
Objetivos del estudio.....	106
Objetivo general.....	106
Objetivos específicos	106
Localización del proyecto	107
Macro Localización del Proyecto	107
Micro-localización	108
Distribución del espacio físico.....	110
Flujogramas de procesos.....	112
Tamaño del proyecto.....	113
Tamaño del mercado.....	113
Equipos tecnológicos	113

Financiamiento del proyecto	113
Capacidad instalada	114
Presupuesto técnico.....	114
Inversión en activos fijos	114
Inversión en activos diferidos	118
Capital de Trabajo.....	119
Inversión Total del proyecto	123
Financiamiento.....	123
Tabla de amortizacion del prestamo	123
CAPÍTULO V	125
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	125
Objetivos del estudio económico – financiero	125
Objetivo general.....	125
Objetivos específicos	125
Presupuesto de ingresos	126
Presupuesto de ingresos	126
Presupuestos de costos y gastos.....	127
Gastos Administrativos.....	127
Costos administrativos.....	127
Gasto en Ventas	128
Gastos financieros	128
Depreciación activos fijos.....	129
Amortización gastos de constitución	129
Estado de resultados proyectado	132
Flujo de caja proyectado	133
Evalúadores financieros.....	134
Costo de oportunidad	134
Cálculo de Valor Actual Neto (VAN)	134
Calculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR).....	135
Relación Beneficio Costo	136
Tasa de Rendimiento Beneficio Costo.....	137
Punto de equilibrio.....	137
Periodo de recuperación de la inversión	138

CAPÍTULO VI.....	140
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL	140
Objetivos	140
Objetivo general.....	140
Objetivos específicos	140
Análisis interno del negocio.....	140
Razón social	140
Misión	141
Visión.....	141
Objetivos Organizacionales	141
Políticas Institucionales	141
Valores institucionales	141
Claves del Éxito	142
Organización estructural y funcional	143
Perfiles y funciones del personal	143
Gerente	143
Contadora- secretaria	144
Técnico mecánico	145
Operarios.....	145
Aspecto legal.....	146
Marco Legal	146
Requisito de constitución.....	147
Requisitos para el funcionamiento del negocio	147
Aspecto fiscal.....	149
Aspecto laboral	149
CAPÍTULO VII	150
EVALUACIÓN DE IMPACTOS	150
Objetivo general.....	150
Análisis de impactos	150
Impacto económico	151
Impacto social	152
Impacto ambiental.....	153
Impacto comercial.....	153

Impacto general.....	154
BIBLIOGRAFÍA	157
LINKOGRAFÍA	160
ANEXOS	162
ANEXO 1.....	163

ÍNDICE DE CUADROS

1. Matriz de relación diagnóstica	34
2. Población San Isidro	38
3. Población por Sexo	38
4. Etnia	39
5. Población parroquial según grupos de edad.....	39
6. Población económicamente activa parroquial	40
7. Tasa de empleo y subempleo	40
8. Uso actual del suelo	41
9. Matriz AOOR.....	45
10. Cruce estratégico.....	48
11. Matriz del estudio de mercado	77
12. Marca de productos	78
13. Proyección de la demanda	99
14. Precios por servicio.....	103
15. Proyección de precios	103
16. Factores que afectan la micro-localización.....	108
17. Distribución del área	115
18. Requerimiento de muebles.....	116
19. Requerimiento de equipos de computación	116
20. Requerimiento equipos de oficina	117
21. Requerimiento de otros equipos.....	117
22. Inversión total de activos fijos	118
23. Gastos de constitución	118
24. Inversión en capital de trabajo	119
25. Requerimiento de talento humano	120
26. Remuneraciones administrativas más beneficios.....	121
27. Servicios básicos	121
28. Gasto suministros de oficina.....	121
29. Insumos	122
30. Gasto publicidad	122
31. Inversión total	123

32. Financiamiento.....	123
33. Tabla de amortización.....	124
34. Presupuesto de ingresos	126
35. Proyección de remuneraciones personal administrativo.....	127
36. Costos administrativos.....	128
37. Proyección de remuneraciones personal de ventas	128
38. Proyección de gastos de publicidad	128
39. Gastos financieros.....	129
40. Abonos de capital.....	130
41. Depreciación activos fijos.....	129
42. Amortización gastos de constitución	130
43. Estado de resultados proyectado	132
44. Flujo de caja proyectado	133
45. Cálculo de la tasa de rendimiento medio	134
46. Van con tasa Inferior.....	134
47. Van con tasa Inferior.....	135
48. Van con tasa Superior	135
49. Relación beneficio costo	136
50. Punto de equilibrio.....	137
51. Periodo de recuperación de la inversión	138
52. Propietario.....	147
53. Valoración para la interpretación de impactos.....	151
54. Impacto económico	151
55. Impacto social	152
56. Impacto ambiental.....	153
57. Impacto comercial.....	153
58. Impacto general.....	154

ÍNDICE DE TABLAS

1. Pregunta 1	81
2. Pregunta 2	82
3. Pregunta 3	83
4. Pregunta 4	84
5. Pregunta 5	85
6. Pregunta 6	86
7. Pregunta 7	87
8. Pregunta 8	88
9. Pregunta 9	89
10. Pregunta 10	90
11. Pregunta 11	91
12. Pregunta 12	92
13. Pregunta 13	93
14. Pregunta 14	94
15. Pregunta 15	95
16. Pregunta 16	96
17. Pregunta 17	97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Uso del suelo en el Carchi	41
2. Tipos de vehículos	44
3. Pregunta 1	81
4. Pregunta 2	82
5. Pregunta 3	83
6. Pregunta 4	84
7. Pregunta 5	85
8. Pregunta 6	86
9. Pregunta 7	87
10. Pregunta 8	88
11. Pregunta 9	89
12. Pregunta 10	90
13. Pregunta 11	91
14. Pregunta 12	92
15. Pregunta 13	93
16. Pregunta 14	94
17. Pregunta 15	95
18. Pregunta 16	96
19. Pregunta 17	97
20. Proyección de la demanda	100

ÍNDICE DE FIGURAS

1. Parroquia San Isidro.....	35
2. Mapa Cantonal de Espejo	36
3. Mapa cantonal de la provincia del Carchi.....	37
4. Mapa de la Provincia del Carchi	107
5. Mapa Cantonal de Espejo	107
6. Distribución física de la mecánica automotriz SAN ISIDRO	111
7. Flujograma del servicio.....	112
8. Organigrama estructural.....	143

ANTECEDENTES

La provincia de Carchi está ubicada al extremo norte del país, en las Hoyas del Carchi y del Chota. Limita al Norte, con la República de Colombia, al Sur, con Imbabura, al Este, con la provincia de Sucumbíos y al Oeste, las provincias de Esmeraldas e Imbabura.

Haciendo un recuento histórico, nos encontramos que en esta población existieron varios asentamientos indígenas en los lugares de Puchues, Ingüecita, Los Ríos Chupucallo, donde encontraron vestigios de sus viviendas y en los cementerios se encontraron millares de utensilios cerámicos destacándose pulimento colorido.

Aquí vale recordar una gigantesca piedra denominada Piedra Pintada, asentada en las llanuras de Ingüeza, impresa con varios jeroglíficos que es muy visitada por turistas. Al pie de esta piedra existió una inmensa laguna poblada de patos, garzas y con grandes totorales donde se escondían aves viajeras.

EPOCA COLONIAL.- Con la venida de los españoles, nuestros habitantes seguramente fueron sometidos a las mitas, obrajes, encomiendas y reducciones que tenían asentamientos en Mira y El Ángel.

En esa misma época, los españoles, criollos, y jesuitas eran dueños de grandes extensiones de tierras, construyeron acequias de regadío para los lugares secos y de clima tropical.

EPOCA REPUBLICANA.- En el periodo de la República nos encontramos con el camino de herradura que servía para establecer comercio entre Quito y Tulcán, por donde anteriormente habían pasado los ejércitos libertadores de Bolívar, más tarde los batallones de García Moreno y luego de Eloy Alfaro.

En esta misma época, los peones de las haciendas y varios ciudadanos provenientes del pueblo de Cumbal – Colombia construyeron viviendas de bareque. Además se puede resaltar que en este rincón de los Andes fijaron residencia algunas familias como: Galárraga, Mier, Fraga, Revelo, González, Ríos, Jiménez, Tamayo, Padilla, Vega, entre otras.

El 16 de Agosto de 1868 San Isidro al igual que otros pueblos y ciudades, entre ellas Ibarra sufrieron los efectos de un devastador terremoto, y las faldas del Igua se derrumbaron destruyendo casi en su totalidad las viviendas, sembríos, animales, acequias de riego.

El 23 de Abril de 1884 en la Presidencia de Plácido Caamaño el anhelo de la población se cumple y es elevado a la categoría parroquia de San Isidro. En 1898, el señor Adolfo González dona dos lotes de terreno en lo que hoy es el parque central “10 de Agosto” y el otro para el cementerio viejo donde actualmente se encuentra edificado el Sub Centro de Salud. El 18 de julio de 1901, adquiere ya la denominación de parroquia eclesiástica viniendo como primer párroco el Padre José Antonio Morales.

Vale recordar a la señora Raquel Galárraga, quien donó un lote de terreno para que se construya la Casa Municipal donde funcionó por mucho tiempo la Tenencia Política y la Escuela de niños "9 de Octubre", la cual se construyó en 1921 con su primer Director el Profesor Juan de Dios Padilla. El 8 de febrero de 1922, gracias al esfuerzo de sus habitantes se adquiere 23 instrumentos musicales y se conforma la primera banda musical de San Isidro para alegrar las fiestas populares e incentivar las mingas. En 1933 hasta 1934 se construye a base de mingas la carretera San Isidro - Mira para unirnos con la antigua carretera.

El señor José Antonio Fraga quien desempeñó el cargo de Teniente Político fue el primero que realizó la apertura de algunas calles de la parroquia.

En 1934, el señor Javier González dona un lote de terreno para la construcción de la Iglesia Parroquial, un templo clásico de estilo gótico, majestuoso, considerado uno de los mejores de la provincia. En enero de 1937 se funda la primera institución jurídica llamada Sociedad Obrera "Mariscal Sucre" en homenaje al héroe de la independencia Antonio José de Sucre.

En 1947, se construye el Teatro Obrero "Abel de América", gracias al patriotismo del señor Jorge Isaac Quinteros. El Padre Jaime Justicia construye la Casa Parroquial y el parque La Concordia; fundó la Cooperativa Agrícola "San Isidro", desde esa época los pobladores dejaron de ser huasipungueros y se convirtieron en propietarios y productores agrícolas.

Nuestro pueblo cuenta con Jardín de infantes a cargo de las Madres Salesianas, dos Centros de del Buen Vivir " Espiguitas Felices" y Gotitas de Miel" dirigidos por INFA, la educación primaria está representada por la escuela "Dolores Garaicoa" y la Escuela "9 de Octubre", para la educación secundaria contamos con el Colegio Nacional "Carchi" que se fundó en el año de 1974.

Nuestra parroquia a través de las gestiones de las diferentes administraciones Municipales, Parroquiales y de la Sociedad Civil, cuenta con todos los servicios básicos, agua potable, luz eléctrica y alcantarillado, Sub Centro de Salud, un Mercado Municipal, Unidad de Policía Comunitaria con cinco miembros, la Junta Parroquial, La Tenencia Política, dos estadios, canchas deportivas y recreativas, Casas Comunes en todos los barrios y caseríos, un coliseo y un Polideportivo.

FIESTAS Y CELEBRACIONES RELIGIOSAS.- Desde 1880 en la primera semana del mes de mayo es venerada con todo cariño, devoción y respeto a la imagen de SAN ISIDRO LABRADOR, con actos de orden religioso, social, cultural y deportivo, como en su mayoría agricultores y católicos lo tienen reconocido como su patrono, por eso lleva el nombre la

parroquia. Así como también los caseríos como Chitacaspi celebra la fiesta de su Santo Patrono San Vicente Ferrer la segunda semana del mes de abril, Carlizamá la fiesta de su Santa Patrona la Virgen de las Mercedes en el mes de septiembre, San Pedro de Puchues la fiesta de San Pedro en el mes de junio. El Barrio Santa Rosa en el mes de Agosto celebra la fiesta de su Patrona Santa Rosa de Lima y el Barrio Norte en Navidad celebra la fiesta a su Patrono el Niño Caprichoso. En todas estas fiestas, las celebraciones se realizan con Vísperas, misas, corridas de toros, festivales, bailes y más actos de regocijo popular.

LUGARES TURISTICOS.- La Piedra Pintada, balneario La Calera con piscinas de aguas termales, la Iglesia Parroquial y su parque la Concordia.

RANGO ALTITUDINAL.- De 2.320 a 3.860 m.s.n.m.

LA CABECERA PARROQUIAL. Se encuentra a 3.020 m.s.n.m.

EXTENSIÓN.- 47.6 Km².

POBLACIÓN.- 2.721 habitantes.

CLIMA: Es de frio andino 10° - 15°C hasta semitropical 26°C.

JUSTIFICACIÓN

La parroquia de San Isidro ha tenido un constante crecimiento del parque automotor es por esto que se ha visto reflejado en los servicios que son necesarios para el mantenimiento vehicular; por tal motivo se consideró necesario incursionar en este campo para cubrir dicho déficit.

La creación de la mecánica automotriz permitirá satisfacer parte de las necesidades de los clientes y aportará positivamente al desarrollo socio – económico de la Parroquia mediante la generación de fuentes de empleo que permitirán aumentar los ingresos y así mejorar la calidad de vida de las familias.

Esto sería de gran ayuda para las personas que poseen un vehículo ya que el servicio prestado por la misma duraría menos tiempo que trasladándose a las otras ciudades cercanas a la Parroquia, y por ende representa un ahorro para las familias.

Los propietarios de los vehículos tienen que ir a diferentes lugares para realizar este tipo de servicios, por lo que se ven obligados a ocupar parte de su jornada laboral e inclusive a utilizar los fines de semana, lo cual afecta los planes establecidos.

Hoy en día el tiempo es un factor muy esencial para las personas, es por eso que se ve la necesidad de brindar un servicio de calidad y a su vez ofertar un valor agregado innovador.

OBJETIVOS

Objetivo General

- Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una Mecánica Automotriz en la Parroquia San Isidro, Cantón Espejo, Provincia del Carchi.

Objetivos Específicos

- Realizar el diagnóstico situacional del entorno, para determinar los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.
- Determinar el Marco Teórico y conceptual a través de la investigación bibliográfica y linkografica sobre el proyecto.
- Efectuar el estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta, el precio y la comercialización del servicio
- Elaborar el Estudio Técnico, para determinar la localización y las inversiones que requerirá el estudio
- Realizar el Estudio Económico Financiero con el propósito de determinar la factibilidad del proyecto.
- Realizar la propuesta de la Estructura Organizacional y funcional del proyecto.
- Establecer los principales impactos en los ámbitos: económico, social, ambiental y comercial, que generará proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes del diagnóstico

La parroquia de San Isidro ha tenido un constante crecimiento del parque automotor es por esto que se ha visto reflejado en los servicios que son necesarios para el mantenimiento vehicular; por tal motivo se consideró necesario incursionar en este campo para cubrir dicho déficit.

Con la realización del presente diagnóstico se pretende conocer la situación actual del sector automotriz en todos sus aspectos, poniendo énfasis en la reparación de motores. ABC de motor y cambio de embragues, servicios que permitan tener un marco de referencia que sustente la viabilidad de la implementación de la Mecánica Automotriz.

1.1. Objetivos

1.1.1. Objetivo general

Realizar el diagnóstico situacional geográfico de la Parroquia de San Isidro con el objeto de identificar oportunidades, aliados, oponentes y riesgos.

1.1.2. Objetivos específicos

- Analizar los antecedentes históricos, geográficos, demográficos de la Parroquia de San Isidro.
- Determinar los aspectos económicos de la Parroquia de San Isidro.
- Determinar los aspectos sociales de la Parroquia de San Isidro.

- Identificar los aspectos relacionados con el parque automotor de la Parroquia de San Isidro.

1.2. Variables diagnósticas

- Diagnóstico

1.2.1. Historia

1.2.2. Geográfica

1.2.3. Demográfica

1.2.4. Situación económica

1.2.5. Aspecto social

1.2.6. Actividades del parque automotor

1.3. Indicadores del diagnóstico

1.3.1. Situación geográfica

- Información geográfica de la parroquia

1.3.2. Demografía

- Datos poblacionales

1.3.3. Situación económica

- Actividades económicas del sector

1.3.4. Aspectos sociales

- Educación
- Salud
- Cultura

1.3.5. Actividades del parque automotor

- Tipos de automóviles
- Clasificación
- Modelos
- Crecimiento del parque automotor.

1.4. Matriz de relación diagnóstica

Cuadro N° 1

Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	FUENTE
<ul style="list-style-type: none"> Analizar los antecedentes históricos, geográficos, demográficos de la Parroquia de San Isidro 	Antecedentes Históricos Geográficos Demográficos	Reseña Histórica Clima Ubicación Límites PEA Población Edad Género	Información bibliográfica, Internet	Secundaria
<ul style="list-style-type: none"> Determinar los aspectos económicos de la Parroquia de San Isidro 	Aspectos económicos	Sector agrícola Sector industrial Sector servicios	Información Estadística	Secundaria
<ul style="list-style-type: none"> Determinar los aspectos sociales de la Parroquia de San Isidro 	Aspectos sociales	Salud, Educación, Cultura	Información bibliográfica	Secundaria
<ul style="list-style-type: none"> Identificar las principales actividades relacionadas con parque automotor de la Parroquia de San Isidro 	Actividades del parque automotor	Tipos de automóviles Clasificación de Modelos Crecimiento del parque automotor	Observación directa Información Estadística	Secundaria

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: La autora

1.5. Análisis de las variables diagnósticas

1.5.1. Antecedentes de la parroquia San Isidro

Figura N° 1

Parroquia San Isidro



Nuestra parroquia a través de las gestiones de las diferentes administraciones Municipales, Parroquiales y de la Sociedad Civil, cuenta con todos los servicios básicos, agua potable, luz eléctrica y alcantarillado, Sub Centro de Salud, un Mercado Municipal, Unidad de Policía Comunitaria con cinco miembros, la Junta Parroquial, La Tenencia Política, dos estadios, canchas deportivas y recreativas, Casas Comunales en todos los barrios y caseríos, un coliseo y un Polideportivo.

FIESTAS Y CELEBRACIONES RELIGIOSAS.- Desde 1880 en la primera semana del mes de mayo es venerada con todo cariño, devoción y respeto a la imagen de SAN ISIDRO LABRADOR, con actos de orden religioso, social, cultural y deportivo, como en su mayoría agricultores y católicos lo tienen reconocido como su patrono, por eso lleva el nombre la parroquia. Así como también los caseríos como Chitacaspi celebra la fiesta de su Santo Patrono San Vicente Ferrer la segunda semana del mes de abril, Carlizamá la fiesta de su Santa Patrona la Virgen de las Mercedes en el mes de septiembre, San Pedro de Puchues la fiesta de San Pedro en el mes de junio. El Barrio Santa Rosa en el mes de Agosto celebra la fiesta de su

Patrona Santa Rosa de Lima y el Barrio Norte en Navidad celebra la fiesta a su Patrono el Niño Caprichoso. En todas estas fiestas, las celebraciones se realizan con Vísperas, misas, corridas de toros, festivales, bailes y más actos de regocijo popular.

LUGARES TURISTICOS.- La Piedra Pintada, balneario La Calera con piscinas de aguas termales, la Iglesia Parroquial y su parque la Concordia.

1.5.2. Ubicación geográfica.

La Parroquia San Isidro cuenta con 2 721 habitantes aproximadamente, se encuentra ubicada a un 7 kilómetro del Cantón Espejo perteneciente a la provincia del Carchi ubicada al norte del país.

Figura N° 2

Mapa Cantonal de Espejo



- Limites
- Al norte y al oriente limita con las parroquias El Ángel y 27 de Septiembre (urbanas) del cantón Espejo; hacia el sur y al poniente con la parroquia Mira (urbana), del cantón Mira de la provincia del Carchi.
- Clima
- Es de frio andino 10° - 15°C hasta semitropical 26°C.

a) Rango altitudinal

De 2.320 a 3.860 m.s.n.m.

b) La cabecera parroquial

Se encuentra a 3.020 m.s.n.m.

c) Extensión

47.6 Km².

1.6. Aspecto Demográfico.

1.6.1. División política.- Tiene seis cantones que son:

- Tulcán
- Montufar
- Bolívar
- Espejo
- Mira
- San Pedro de Huaca

Además cuenta con 6 parroquias urbanas y 26 parroquias rurales.

Figura N° 3

Mapa cantonal de la provincia del Carchi



1.6.2. Población

Urbano-rural

Espejo se encuentra ubicado en la parte central de la provincia. Presenta una superficie de 553.5 km², con una población de 13.364 habitantes. Su cabecera cantonal es El Ángel. En este cantón se localiza una de las principales reservas ecológicas del país (Reserva Ecológica El Ángel).

Cuadro N° 2

Población San Isidro

CANTON	PARROQUIA	TOTAL	%	Urbano	Rural
ESPEJO	EL ANGEL	6.325	47,30	4.497	1.828
	EL GOALTAL	816	6,10	0	816
	LA LIBERTAD (ALIZO)	3.502	26,20	0	3.502
	SAN ISIDRO	2.721	20,40	0	2.721
	TOTAL	13.364	100,00	4.497	8.867

Fuente: Censo de Población y Vivienda INEC 2010

1.6.3. Sexo

Cuadro N° 3

Población por Sexo

ESPEJO		Hombre	Mujer	Total
	SAN ISIDRO	1,306	1,415	2,721

Fuente: VII Censo Poblacional Y Vivienda 2010

1.6.4. Etnia

Cuadro N° 4

Etnia

DESCRIPCION	POBLACION
Afro ecuatoriano	36
Blanco	92
Indígena	53
Mestizo	2531
Montubio	9

Fuente: VII Censo Poblacional Y Vivienda 2010

1.6.5. Por edades

Cuadro N° 5

Población parroquial según grupos de edad

DESCRIPCIÓN	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	De 65 años y más	Total
SAN ISIDRO	776	1.519	426	2.721
CANTON ESPEJO	3.992	7.843	1.529	13.364
TOTAL PROVINCIAL	49.834	100.608	14.082	164.524

Fuente: VII Censo Poblacional Y Vivienda 2010

1.6.6. Población económicamente activa

La Población económicamente activa está comprendida entre 8 y 65 años; según el censo del 2010 la PEA del Carchi es de 68.506 representando el 41,64% de la población total de la provincia de los cuales corresponde el 54.46 % urbana y el 45.54 % rural.

Cuadro N° 6***Población económicamente activa parroquial***

DESCRIPCIÓN	PEA				TOTAL	PEI				TOTAL
	HOMBRE	%	MUJER	%		HOMBRE	%	MUJER	%	
SAN ISIDRO	655	65%	344	35%	999	409	33%	818	77%	1.227
CANTÓN ESPEJO	3.368	65%	1.601	35%	4.969	1.886	32%	3.960	68%	5.846
PROVINCIA DEL CARCHI	44.402	65%	24.104	35%	68.506	20.379	32%	43.389	68%	63.768

Fuente: VII Censo Poblacional Y Vivienda 2010

En esta provincia, el empleo está concentrado en primer lugar en el sector agropecuario con casi la mitad de la PEA, mientras que las actividades comerciales ocupan el segundo lugar, lo cual responde a que es una provincia fronteriza y la actividad de intercambio con Colombia es bastante significativa. Otras actividades en la que se hace cada vez más importante la población económica es la industria manufacturera y el desarrollo agroindustrial, seguido de las actividades de transporte y almacenamiento.

1.6.7. Empleo y subempleo**Cuadro N° 7*****Tasa de empleo y subempleo***

Empleo	Carchi
Tasa de desempleo	3%
Tasa Bruta de Subempleo	62%
Tasa bruta de ocupación	53%
Tasa global de ocupación	95%

Fuente: Encuesta de Empleo y Desempleo INEC 2012

1.6.8. Uso actual del suelo

Cuadro N° 8

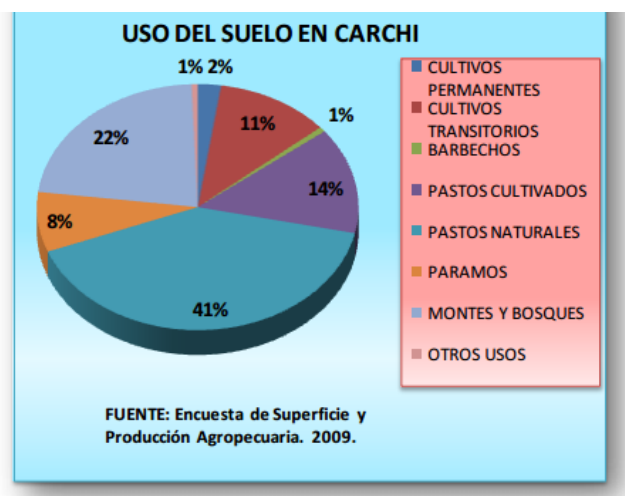
Uso actual del suelo

AÑO	2012	
CATEGORÍAS	Carchi	%
Cultivos Permanentes	4.266	2,95%
Cultivos Transitorios y Barbecho	15.941	11,01%
Descanso	732	0,51%
Pastos cultivados	29.609	20,45%
Pastos Naturales	55.409	38,26%
Páramos	16.756	11,57%
Montes y Bosques	17.568	12,13%
Otros Usos	4.531	3,13%
TOTAL	144.813	100%
Participación Nacional	144.813	1,22%

Fuente: INEC-MAG-SICA (III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO y ESPAC)

Gráfico N° 1

Uso del suelo en el Carchi



Según la información del III Censo Nacional Agropecuario el mayor porcentaje de hectáreas se desarrolla en Pastos Naturales con el 38.26% de la utilización del suelo provincial, seguido de pastos cultivados con el 20.45%, lo que nos refleja que la mayor actividad agropecuaria en el Carchi es la ganadería según la utilización del suelo.

1.6.9. Sector agrícola

Es la base económica de esta provincia, ya que sus suelos son fértiles; de los cultivos agrícolas más importantes debe destacarse la papa, ocupando uno de los primeros lugares en la producción nacional de este tubérculo. Otros cultivos importantes son: maíz, trigo, arveja, caña de azúcar, fréjol, haba, melloco, aguacate, ají, y frutas como papaya, piña, etc.

“Los principales productos de ciclo corto y el porcentaje de la producción carchense con respecto a la nacional son: papa con el 28,71%; fréjol, 17,24%; maíz suave choclo, 6,95%; arveja tierna, 47,46%; cebolla de bulbo, 3,22%, y cebada 5,34%”

Carchi dispone aproximadamente de 130.000 hectáreas (un 36% de la superficie provincial) para el uso agropecuario.

1.6.10. Sector industrial

Ganadería

Carchi tiene las condiciones adecuadas para la crianza de ganado, tanto de leche como de carne.

Los principales productos que elabora la agroindustria lechera son: queso fresco, queso maduro, yogurt y cremas.

1.6.11. Sector servicios

En tercer lugar están los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones, cuyo aporte alcanza el 12% en la provincia. Esta actividad es un complemento importante en el desarrollo del comercio, de ahí su crecimiento importante en los últimos años.

1.6.12. Salud

San Isidro cuenta con el sub centro de salud ubicado en el barrio centro a pocos pasos del parque central en donde ofrece servicios como Odontología, Obstetricia, Consultorios Médicos, Bodega. Esta unidad cuenta con un área de vacunación para los recién nacidos y el área de emergencia sitio que está siendo remodelado para la mejor atención de los 2 721 habitantes con lo que aproximadamente cuenta la parroquia.

El ministerio de salud ha llegado con campañas de salud y vacunación de los diferentes programas para cuidar a las personas que habitan en la Parroquia.

1.6.13. Educación

En el ámbito educacional se ha venido dando grandes cambios ya que el gobierno desapareció las escuelas y colegios dando lugar a las Unidades Educativas es decir la Parroquia San Isidro cuenta con la Unidad Educativa San Isidro y con una guardería para los más pequeños.

Con la gratuidad de la educación está dando oportunidad a todas las personas para que se preparen y crezcan profesionalmente.

1.6.14. El sector Automotriz

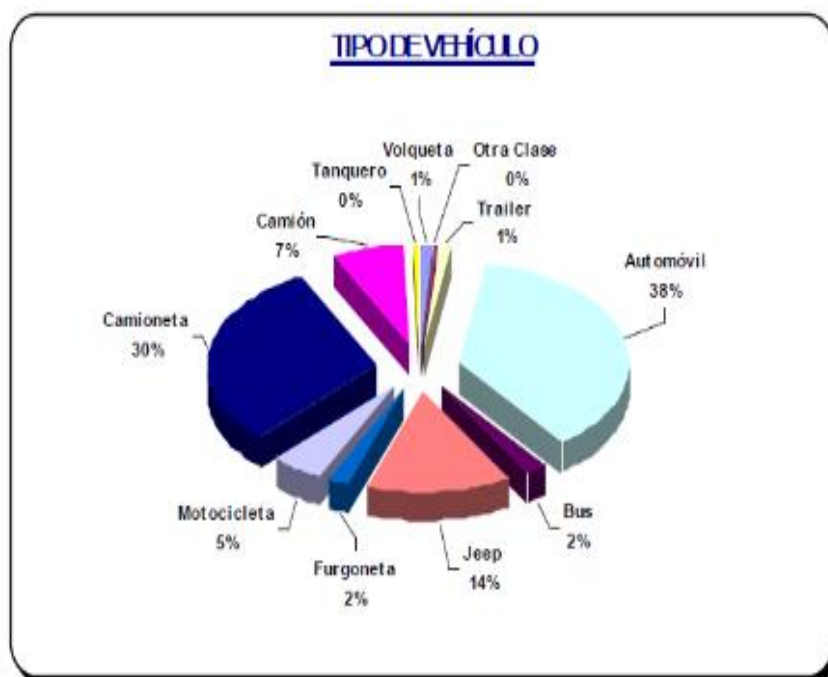
Según (Unidad de Inteligencia Comercial: PROECUADOR, 2011): “El sector automotor en Ecuador tiene una participación muy importante en la economía del país por los ingresos que genera, se estima que el aporte al Fisco del sector por los impuestos aplicados a esta industria bordea los USD 400 millones. Además, es fuente de numerosas plazas de trabajo, llegando alcanzar en el 2010 cerca de 25,000 puestos de trabajo en las actividades directas e indirectas relacionadas a este sector; cerca del 30% del empleo generado se concentra en el área de ensamblaje y el 70% en el área de comercialización.”

Ha sido de gran importancia que el sector automotriz vaya creciendo en el Ecuador ya que permite que se generen empleos directos como indirectos a través del trabajo productivo de empresas que se crean como respuesta a las necesidades del parque automotriz como son la metalmecánica y otras empresas de gran tamaño así como pequeñas empresas que ayudan al mantenimiento diario y constante del vehículo.

1.6.15. Tipos de vehículos

Gráfico N° 2

Tipos de vehículos



Fuente: Banco Central del Ecuador

1.7. Matriz AOOR

Cuadro N° 9

Matriz AOOR

ALIADOS	OPONENTES
Automotores Crecimiento del parque automotor.	Pequeños talleres mecánicos en el sector. Tasas altas por parte del fisco. Costos altos de equipos de operación.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Nuevas alternativas de ingresos para las familias del sector. Financiamiento del sector financiero público a proyectos de desarrollo económico. Captación de clientes insatisfechos.	Incremento en la competencia. Materiales utilizados que afectan al medioambiente. Inversión alta. Preferencia por parte del cliente en ir a los concesionarios.

1.8. Análisis de la matriz AOOR

1.8.1. Aliados

Realizando un análisis de las alternativas antes planteadas en la matriz se llegó a la conclusión que:

Automotores

Los automotores son aliados del proyecto porque son ellos los que van a acudir a adquirir dichos servicios ofertados de la empresa a ponerse en marcha.

Crecimiento del parque automotor

Esta es una alternativa favorable ya que al incrementarse el 4% anual es un valor considerable para la empresa, puesto que así también se va a aumentar el número de automotores en la Parroquia para brindar los servicios a ofertarse.

1.8.2. Oponentes

Los oponentes vendrían a ser las dificultades que se presenten durante la ejecución del proyecto como podría ser:

Pequeños talleres mecánicos en el sector

Serian un oponente siempre y cuando decidan abrir algún taller mecánico en el sector, y que los servicios sean ofertados a costos menores a los que se van a prestar en la empresas a ponerse en marcha.

Tasas altas por parte del fisco

Vendría a ser un oponente ya que los aranceles son altos para adquirir productos de buena calidad lo cual daría como resultado ofrecer servicios a costos altos.

Costos altos de equipos de operación

Los costos de operación estén muy altos y no se pueda cubrir estos rubros por falta de ingresos.

1.8.3. Oportunidades

Nuevas alternativas de ingresos para las familias del sector

Se va a brindar nuevas alternativas de ingresos para las familias del sector contribuyendo así a la economía del país y por ende a mejorar el nivel de vida de las mismas.

Financiamiento del sector financiero público a proyectos de desarrollo económico

Hoy en día el sector financiero ha sido una gran ayuda para las personas que deciden emprender pequeños proyectos es por ello que se decidió poner en marcha esta empresa.

Captación de clientes insatisfechos

Es una buena alternativa ya que hay clientes que no les gusta el servicio que reciben de otros lugares, y para mejorar el servicio en el censo se va a preguntar las cosas que no les gusta de las otras mecánicas para mejorarlas.

1.8.4. Riesgos**Inversión alta**

La inversión alta es el principal riesgo del proyecto a ponerse en marcha ya que hay la probabilidad de que se incremente la competencia y no se pueda recuperar la inversión en el tiempo establecido.

Incremento de la competencia

Apertura de nuevos talleres que presten servicios similares a costos más bajos.

Materiales utilizados que afectan al medioambiente

El mal uso de los residuos de los materiales viene a ser un riesgo para la empresa ya que si no se los utiliza adecuadamente pueden afectar al medioambiente y por ende la empresa puede tener alguna sanción.

1.9. Cruce estratégico

Cuadro N° 10

Cruce estratégico

ESTRATEGIAS AO (Aliados y Oponentes)	ESTRATEGIAS AR (Aliados y Riesgos)
<p>Implementar precios competitivos para atraer clientes, frente a servicios similares de otras microempresas.</p> <p>Buscar alternativas para lograr créditos que permitan la adquisición de la maquinaria y equipos con tecnología de punta.</p> <p>Elaboración de propaganda que esté acorde a las necesidades de los clientes de la zona.</p>	<p>Utilización de talento humano disponible para la nueva empresa.</p> <p>Reducir la afectación al medioambiente con la utilización de maquinaria y tecnología de punta.</p>
ESTRATEGIAS OO (Oponentes y Oportunidades)	ESTRATEGIAS OR (Oponentes y Riesgos)
<p>Aprovechar los créditos del sector financiero público a proyectos de desarrollo económico para financiar los equipos de operación.</p> <p>Ofertar servicios con óptimos índices de calidad y generar conocimiento en la población del servicio que se ofertara.</p> <p>Inducir al mercado un servicio que logre ventaja competitiva frente a los talleres que desarrollan servicios similares a bajo costo.</p>	<p>Disminuir la polución de componentes que afecten al medioambiente.</p> <p>Desarrollar estrategias de negociación con los proveedores mediante proformas para obtener materiales a menor costo, con descuentos y poder ingresar al mercado con precios competitivos.</p> <p>Estructurar una empresa con personal capacitado.</p>

1.10. Determinación de la oportunidad de la inversión

De acuerdo con los resultados obtenidos en el análisis de la información se puede observar que la creación de la empresa es viable ya que en el sector donde se piensa ubicar la empresa no hay competidores directos por el momento.

La razón por la cual se desea crear esta empresa es generar más fuentes de trabajo para los habitantes del sector y por ende brindar un servicio de calidad a precios muy asequibles para los usuarios.

El parque automotor en la actualidad ha tenido un crecimiento considerable es por esto que la ejecución de este proyecto tendría una demanda muy oportuna en este sector.

Los gustos y preferencias del consumidor permitirán adecuar las instalaciones, tecnologías, productos a ofrecer y las formas de pago para que los conductores del sector se sientan felices a la hora de adquirir el servicio.

Por las razones antes mencionadas se ve la necesidad de la ejecución del proyecto aportando así también a la economía de las familias del sector por medio de las nuevas plazas de trabajo que esta empresa proveerá.

Por lo anteriormente manifestado se determina la necesidad de implementar en la Parroquia de San Isidro un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI.” con la finalidad de mejorar el nivel de vida en el sector.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

- Determinar el Marco Teórico y conceptual a través de la investigación bibliográfica y linkografica sobre el proyecto.

2.1. Mecánica

(Rueda Santander, 2013) DEFINE:

“Los primeros impulsos para arrancar un motor vienen de la puesta en marcha de un motor eléctrico que recibe corriente de una batería; la marcha se encuentra engranada con una cremallera encajada con el volante, el cigüeñal gira con él y hace subir y bajar los pistones.”

2.2. Mantenimiento automotriz

Según los autores (Henry & Edwin, 2012, pág. 42) manifiestan que:

“Todo propietario de un vehículo automotor obligatoriamente debe realizar periódicamente mantenimiento mecánico, sin un servicio mecánico continuo el automotor dejaría de funcionar correctamente, se deterioraría rápidamente y causaría accidentes. Los fabricantes proporcionan un manual de mantenimiento mecánico a quien adquiere un vehículo”.

2.3. Embrague

Según (Hermógenes, 2012, pág. 770)

El embrague es el sistema encargado de transmitir o interrumpir el movimiento del motor a través del cigüeñal a la caja de velocidad.

El accionamiento se realiza mediante un pedal por el propio conductor desde el interior del vehículo, en su puesto de conducción. Cuando el pedal está sin pisar, el movimiento de

giro se transmite y decimos que esta embragado: cuando es accionado totalmente, el desacople es completo y decimos entonces que esta desembragado.

El embrague es el encargado de hacer que el vehículo este en movimiento o este a su vez este estático ya que por medio de este el motor cumple con su perfecto funcionamiento.

2.4. Repuestos Automotrices

Según (Arias Paz M, 2005, pág. 35), indica que:

“Un repuesto o pieza de repuesto es todo elemento o conjunto de elementos que realicen una función mecánica, correcta y específica, incluso decorativa, considerado como un bien de consumo duradero y que es necesario para su correcto funcionamiento del vehículo”.

Los repuestos automotrices son de gran ayuda ya estos permiten que el automotor funcione correctamente.

2.5. Motor

(Tránsito, 2013) Define que:

Es el conjunto de piezas que perfectamente acopladas o engranadas que producen fuerza o energía que generan un movimiento.

El motor se encarga de suministrar la fuerza necesaria para que el automóvil se mueva por sí mismo y se desplace sobre la vía, mediante la quema o explosión interna del combustible (gasolina, diesel).

2.6. Estudio de factibilidad.

(HERNANDEZ A. , 2009, pág. 24) Define como:

“El proyecto de factibilidad comprende la inversión económica, la proyección de los ingresos-gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el periodo de su ejecución y de su

operación. El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles y dentro de las condiciones financieras existentes.”

El estudio de factibilidad es una inversión económica, la misma que se debe analizar y demostrar que el proyecto puede ser desarrollado con los recursos financieros disponibles.

2.7. Estudio diagnóstico.

(REYES, 2010, pág. 55) Define como:

“El estudio diagnóstico de la metodología para el trabajo ofrece un conjunto de informaciones dirigidas a visualizar el desenvolvimiento de todas las relaciones sociales, económicas de la comunidad o institución para proponer las alternativas que permitan la transformación sociocultural.”

El estudio diagnostico permite determinar los Aliados, Oportunidades, Oponentes, y Riesgos que tiene el proyecto.

2.8. Servicio

(LOVELOCK, 2011) Define como:

“El Servicio como “una actividad económica que implica desempeños basados en tiempo que buscan obtener o dar valor a cambio de dinero, tiempo y esfuerzo sin implicar la transferencia de propiedad”.

(GONZALEZ MUNIZ, 2010) Define como:

“Un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color) e intangibles (marca, imagen, servicio) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades.”

El servicio es una actividad económica que se ofrece para satisfacer las necesidades del consumidor a cambio de un valor monetario determinado.

2.9. Estudio de mercado

(Díaz Cruz, 2012) Define como:

“El Estudio de mercados investiga el producto, el consumidor, la demanda, la oferta, el mercado potencial, los canales de distribución y el precio.”

(Baca Urbina, 2013) Define como:

“Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.”

Por otra parte se debe tener en cuenta que la investigación o estudio de Mercado es la parte más importante de un proyecto ya que indica si los productos y/o servicios que se van a ofrecer van a tener una aceptación y si es así, que cantidad es la que se debe producir tanto para cubrir el mercado y también para no dejar un mercado insatisfecho.

2.10. Segmentación de mercado

(KOTLER, 2012) Define como:

“Dividir un mercado en grupos distintos de compradores con distintas necesidades, características o comportamiento, quienes podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos.”

Es decir es un grupo de personas que están dispuestas a adquirir el producto y/o servicio ofertado siempre y cuando este cumpla las necesidades del cliente.

2.11. Población

(PLAZAS ROJAS, 2011, pág. 118) Define como:

“Conjunto formado por todos los elementos sobre los cuales se van a solicitar datos.”

Población total de habitantes de un área específica (ciudad, región, país o continente) en un determinado momento.

2.12. Mercado

(ARAUJO AREVALO D. , 2012) Define como:

“Se entiende por mercado el conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan para el intercambio de un bien o servicio en un área determinada.”

Se denomina mercado al lugar donde se realizan transacciones mercantiles de bienes o servicios.

2.13. Mercado meta

(KOTLER, 2012) Afirma que:

“El proceso de evaluar el atractivo de cada segmento del mercado y elección de uno o más segmentos para ingresar en ellos.”

Al mercado meta se le puede denominar al conjunto de compradores que tienen una necesidad en común.

2.14. Encuesta

“Encuesta, instrumento cuantitativo de investigación social mediante la consulta a un grupo de personas elegidas de forma estadística, realizada con ayuda de un cuestionario”.

(Negocios, 2014) Define como:

“La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación”.

La encuesta es una técnica de investigación primaria que consiste en realizar interrogantes ya sea de forma verbal o escrita que será aplicada a la población.

2.15. Demanda

(Díaz Cruz, 2012) Define como:

“Determina las cantidades que los consumidores están dispuestos a comprar y que inciden de forma directa en los procesos de producción.”

De lo anteriormente citado se puede concretar que la demanda es todo lo que los consumidores quieren para satisfacer sus necesidades y se debe dimensionarla para saber con claridad lo que se va a producir.

2.16. Oferta

(Díaz Cruz, 2012) Define como:

“Se analizan las cantidades ofrecidas en el mercado por otros competidores.”

(ARAUJO AREVALO D. , 2012, pág. 23) Define como:

“La oferta es el importe de bienes y servicios que los productores actuales colocan en el mercado para ser vendido, ósea, es la cuantificación de los productos, en unidades y dinero, que actualmente las empresas que constituyan la competencia están vendiendo en el mercado en estudio”.

(BACA URBINA, 2013, pág. 54) Afirma que:

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a disposición del mercado a un precio determinado”.

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que se encuentra en el mercado por cierto número de oferentes a un precio determinado.

(BACA URBINA, 2013, pág. 54) Define como:

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a disposición del mercado a un precio determinado.”

Para ayudar a especificar lo antes mencionado se puede indicar que la oferta son todos los productos y/o servicios que el productor ofrece para que los consumidores puedan cubrir sus necesidades.

2.17. Demanda insatisfecha

(Blog de WordPress.com. , 2011) Define como:

“La demanda insatisfecha es aquella que cuando los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios. En este caso los especialistas deberán lograr el desarrollo de un nuevo producto o mejorar uno ya existente”.

Se puede decir que la demanda insatisfecha se da cuando los productos y/o servicios que se encuentran en el mercado no son suficientes ni satisfacen la demanda de los consumidores.

2.18. Precio

(ARAUJO AREVALO D. , 2012) Define como:

“Generalmente se denomina precio al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.”

Se puede argumentar que el precio es el valor monetario que los consumidores están dispuestos a entregar a cambio de poder obtener o usar el bien o servicio que desean o necesitan.

2.19. Comercialización

(BACA URBINA, 2013, pág. 64) Define como:

“Es la actividad que permite a productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.”

(ARAUJO AREVALO D. , 2012, pág. 47) Define como:

“La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto, el análisis de la oferta y demanda deberá ser complementado con el estudio de los diversos elementos de la comercialización.”

Para aclarar lo referido anteriormente se puede especificar que la comercialización son las estrategias que se podrán utilizar para hacer que los productos que demande el consumidor lleguen hasta él desde los productores.

2.20. Las cuatro p

2.20.1. Producto

Según el autor (MÜNCH, 2012, pág. 139) manifiesta que:

” Producto es el conjunto de atributos y cualidades tangibles, con presentación, empaque, diseño, contenido; e intangibles, como la marca, servicio y valor agregado, que el cliente acepta para satisfacer sus necesidades y deseos”.

Un producto o servicio es el resultado de un trabajo u operación que implica una descripción detallada de sus atributos para dar a conocer al público y lograr satisfacer las necesidades de los mismos.

2.20.2. Precio

Según el autor (ARMSTRONG, 2013, pág. 257) señala que:

“Precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio”.

Es el valor monetario que los consumidores están dispuestos a entregar a cambio de poder obtener o usar el bien o servicio que desean o necesitan.

2.20.3. Plaza

Según el autor (FISCHER, 2011, pág. 18) ostenta que:

“Plaza es el lugar de intercambios que se dan entre mayoristas y detallistas para que el producto vaya del fabricante al consumidor. Es importante el manejo de materiales, transporte, almacenaje todo esto con el fin de tener el producto optimo al mejor precio, en el mejor lugar y al menor tiempo”.

Lugar en donde se va a ofrecer un producto o servicio, donde hay contacto con el cliente.

2.20.4. Promoción

Según el autor (FISCHER, 2011, pág. 182) manifiesta que:

“Promoción es dar a conocer los productos en forma directa y personal, además de ofrecer valores o incentivos adicionales del producto a vendedores o consumidores”.

La promoción es una herramienta de marketing que ayuda a las empresas a desarrollar actividades para dar a conocer su producto o servicio e induce a su público objetivo a comprar el producto.

2.21. Estudio técnico

(SAPAG CHAIN, 2011, pág. 23) Define como:

“Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc.”

(BACA URBINA, 2013) Define como:

“Investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización optima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.”

Según lo citado anteriormente por los autores se agrega que el estudio técnico es el análisis de los elementos técnicos es decir la investigación directa que se realiza a los profesionales que tienen experiencia sobre reparación de vehículos sus costos y materiales necesarios; así como también el análisis de la mano de obra adecuada que se va a utilizar para implantar el proyecto.

2.22. Localización

(ARAUJO AREVALO D. , 2012, pág. 64) Define como:

“El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto,

contribuya a minimizar los costos de la inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.”

2.23. Macro localización

(ARAUJO AREVALO D. , 2012, pág. 65) Define como:

“La selección del área, región o ciudad donde se ubicara el proyecto se conoce como el estudio de macro localización. Para una planta industrial los factores de estudio Macro localización que inciden con mayor frecuencia son:

- Proximidad al mercado de consumo
- Proximidad al mercado de materias primas

De manera secundaria debemos considerar:

- Disponibilidad de mano de obra y aspectos laborales
- Infraestructura física y de servicios.

Para acotar a la definición antes citada se puede complementar que la macro localización es establecer el lugar preciso dentro de un espacio geográfico amplio para implantar el proyecto tomando en cuenta aspectos y condiciones que permitan el desarrollo pleno de la empresa y la sociedad involucrada.

2.24. Microlocalizacion

(CORDOVA PADILLA, 2011, pág. 121) Define como:

“La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa.”

Según la cita anterior se concluye que la micro localización es el estudio que se realiza con el fin de seleccionar la comunidad exacta para instalar la planta siendo este el lugar que

permita lograr los objetivos de rentabilidad y bajo costo de producción mediante una ponderación de variables.

2.25. Tamaño del proyecto

(ARAUJO AREVALO D. , 2012, pág. 23) Define como:

“En general, el tamaño un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción, considerando normal para las condiciones y tipos de proyectos en cuestión”

Esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de productos elaborados, por ciclo de operación o periodo definido.

2.26. Inversión

(Córdova, Marcial, 2006, pág. 319) Expone: “La inversión inicial del proyecto está constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo”.

Como complemento de la definición anterior se puede añadir que la inversión está constituida por los activos fijos, tangibles e intangibles en los que se debe incurrir para poder ejecutar el proyecto.

2.27. Capacidad instalada

(MEJIA CAÑAS, 2013) Afirma que:

“La capacidad instalada se refiere a la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinados bienes o servicios. Su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que puede suministrarse.”

La capacidad instalada es la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir un bien o servicio.

2.28. Materia prima

Según el autor (ZAPATA Sanchez, 2011, pág. 90) explica:

“Constituyen todos los bienes, ya sea que se encuentren en estado natural o hayan tenido algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien”.

Es el elemento primordial, principal y fundamental de la producción, mismo que luego de un proceso es transformado en un bien final o intermedio.

Se caracteriza por ser la parte esencial del producto terminado por que se identifica constituye parte y todo del artículo terminado. Es medible y se puede aplicar su costo sin dificultad a un artículo terminado

2.29. Mano de obra directa

Según (Pedro Zapata: y O. Gómez) Define como:

“Mano de Obra representa el esfuerzo físico – intelectual que utiliza el hombre con el objeto transformar los materiales en partes específicas o artículos acabados realizando su destreza, experiencia y conocimientos, facilita su labor con el uso de máquinas y herramientas dispuestas para el efecto”.

La mano de obra se denomina al trabajo físico y mental desarrollado por el ser humano para la elaboración de un producto tangible o intangible.

2.30. Costos indirectos de fabricación

(NUÑES MONTENEGRO, 2013) Afirma que:

“Los costos indirectos de fabricación comprenden aquellos costos de producción que no son ni materiales directos ni mano de obra directa. “El problema”, consiste en saber asignarlos (cargarlos) convenientemente en las distintas ordenes de producción”.

Son todos aquellos que no son ni materiales directos ni mano de obra directa, como tampoco gastos de administración y de ventas.

Hacen parte de este tercer elemento del costo, los materiales indirectos, la mano de obra indirecta (los salarios de los empleados de oficina de fábrica, supervisores, mantenimiento, superintendencia, horas extras, tiempo ocioso), el lucro cesante, el arrendamiento de fábrica, los presupuestos de maquinaria, los impuestos sobre la propiedad raíz, los servicios (agua, luz, teléfono, etc.) la depreciación de edificios, los costos de fletes relacionados con el manejo de los materiales y las prestaciones sociales de todos aquellos trabajadores y empleados que no intervienen en forma directa en la elaboración del producto, con excepción de los que son propia de los salarios de administración y de ventas. La suma de los costos por concepto de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, es conocida con el nombre de costos de conversión, o sea de los necesarios para convertir de los materiales en partes específicas del producto, de un proceso de producción a otro, hasta llegar al producto final.

2.31. Gastos administrativos

(BACA URBINA, 2013)

“Son los costos que provienen para la función de administración en la empresa.”

Es decir son los gastos que se pagan a los directivos de la empresa como puede ser a la contadora, secretaria, gastos de oficina entre otros.

2.32. Gasto financiero

(BACA URBINA, 2013)

“Son los intereses que se deben pagar en relación con los capitales obtenidos en préstamo.”

Es el pago de intereses por un préstamo obtenido para la empresa.

2.33. Capital de trabajo

(MEZA OROZCO, 2010, pág. 123) Define como:

“El capital de trabajo es el valor de los activos corriente, lo que equivale a decir que lo conforman recursos de corto plazo, tal como lo establece la contabilidad”.

El capital de trabajo es el valor corriente, es decir el valor que conforma los recursos de la empresa a corto plazo.

(BACA URBINA, 2013)

“Se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante.”

2.34. Financiamiento

(CASTRO, 2006, pág. 144) Define como:

“Es una de las funciones principales que realizan las unidades económicas ya que toda entidad requiere de recursos humanos, materiales y financieros para cumplir sus objetivos”.

El financiamiento es una unidad económica por medio de la cual una empresa o persona obtiene recursos para un proyecto específico, que puede ser para adquirir bienes y servicios, pagar a proveedores, etc.

2.35. Estudio financiero

(MEZA OROZCO, 2010, pág. 29) Define como:

“La última etapa de la formulación del proyecto y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico estudio organizacional. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en este orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto.”

Con la definición antes dicha se puede aclarar que la evaluación financiera es el proceso mediante el cual una vez delimitada la inversión del proyecto a través de los indicadores económicos, se determina los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite establecer la rentabilidad del proyecto y la utilidad esperada por el dueño de la empresa.

2.36. Presupuesto de ingresos

(Rendiciones de cuentas.es, 2011) Afirma que:

El presupuesto de ingresos de una entidad está formado por la previsión de los recursos que la entidad espera obtener en el año para financiar los gastos que figuran en el presupuesto de gastos.

Son los recursos que una entidad espera obtener en el año para cubrir los gastos que constan en el presupuesto de gastos.

2.37. Presupuesto de gastos

(Rendiciones de cuentas.es, 2011) Afirma que:

Es la autorización que hace el pleno para que el gobierno de la entidad pueda gastar. Esta autorización se refiere a un periodo de tiempo determinado, y establece el importe que, como máximo, se puede gastar y en que se debe realizar el gasto.

El presupuesto de gasto es un conjunto de gastos para mantener el ritmo operativo y administrativo de un negocio en periodos futuros.

2.38. Estado de situación financiera

(Monografias.com, 2011) Afirma que:

Que es un documento contable que expresa la situación financiera de un ente económico, ya sea una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite realizar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente.

El estado de situación financiera es un documento que refleja la situación financiera de una empresa o negocio permitiendo realizar un análisis comparativo de la misma; incluyendo el activo, el pasivo y el capital contable.

Según el autor (BESLEY, 2009, pág. 36) menciona que:

“Estado de situación Financiero que representa una fotografía tomado en un momento específico (fecha) que muestra los activos de una empresa y cómo se financian los mismos (deuda o capital)”.

Es una síntesis de todo lo que tiene la empresa en una fecha determinada. Este balance suministra información única sobre la empresa, como deudas, lo que se debe cobrar, la disponibilidad de dinero en el momento o a futuro, y determina la situación económica en el periodo.

2.39. Estado de flujo de efectivo

Según el autor (IZAR Landeta, 2013, pág. 18) manifiesta que:

“El Estado de Flujo de efectivo es un estado útil para analizar si se cuenta con la disponibilidad de ingresos suficientes para efectuar los pagos que se tienen comprometido en un periodo dado”.

Se puede entender, que el flujo de caja es muy importante para evaluar el proyecto y es un estado que mide el comportamiento del efectivo en un periodo dicho y, por lo tanto constituye un indicador importante de la viabilidad de un proyecto o liquidez de una empresa.

2.40. Estado de resultados

Según el autor (IZAR Landeta, 2013, pág. 17) cita que

“El estado de pérdidas y ganancias. Es un reporte de un periodo determinado de operaciones en el cual se plasma los resultados económicos que ha tenido la empresa. Se contabiliza todos los ingresos y egresos que se han tenido en el periodo reportado”.

Para complementar lo mencionado se puede adjuntar que el estado de resultados es un estado financiero que muestra en forma ordenada el resultado del ejercicio durante un periodo contable, dicha información que se presenta en el mismo sirve para determinar la situación económica y sirve para la toma de decisiones.

2.41. Valor actual neto (van)

(BACA URBINA, 2013, pág. 208) Define que:

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.

(SAPAG CHAIN, 2011, pág. 300) Expone lo siguiente:

“El valor actual neto es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptable por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión”.

El VAN es aquel con el cual nos ayudará a medir los excesos o pérdidas en los flujos de caja todo esto establecido en valor presente.

Según el autor (VARELA Villegas, 2010, pág. 264) menciona que:

“El valor actual neto (VAN) es un criterio aceptable para determinar la factibilidad de un proyecto de inversión”.

De la definición anteriormente dada se puede analizar que el VAN es un procedimiento que consiente en calcular el valor presente de determinados flujos de caja futuros, producidos por la inversión, el cual permite distinguir si es oportuno realizar la inversión en el proyecto.

2.42. Tasa interna retorno (TIR)

Según (CORDOVA PADILLA, 2011, pág. 242) Indica que:

“Refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil. Se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VPN del proyecto sea igual a cero”.

Según el autor (IZAR Landeta, 2013, pág. 123) manifiesta que:

“Es un método muy popular, también conocido como la tasa interna de retorno, que se definen como la tasa de interés a la cual la sumatoria del valor presente de todos flujos de un proyecto da un valor igual a cero. Se denomina tasa interna porque solo depende de los propios flujos de los proyectos y no de las tasas de interés comerciales”.

De la definición dada se puede completar que la tasa interna de retorno se define como la rentabilidad que el proyecto repone en cada periodo de la vida útil después de realizada la inversión.

2.43. Relación costo/beneficio

Según el autor (ARAUJO Arévalo, 2012, pág. 137) manifiesta:

“También llamado índice de rentabilidad, es el cociente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto. A igual que en el costo (VPN) se requiere obtener una tasa de actualización apropiada. Si la relación costo beneficio es mayor que 1, el proyecto será favorable. Si la relación B/C es igual a 1, los beneficios y los costos se igualaran, cubriendo apenas el costo mínimo, atribuible a la tasa actualización. Si la relación B/C es menor que 1, el proyecto será desfavorable, reporta que a la tasa aplicada no cubre sus costos.”

En la cita mencionada anteriormente se puede concluir que la relación costo beneficio es la evaluación de un proyecto basada en los costos y beneficios derivados de él.

2.44. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

(SAPAG CHAIN, 2011, pág. 306) Define que:

“El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado”.

El periodo de recuperación nos ayuda a medir el tiempo en el que se recuperara la inversión, incluyendo el costo del capital que se ha invertido en el proyecto.

2.45. Punto de equilibrio

(ARAUJO AREVALO, 2012, pág. 223) Define que:

“La importancia que reviste una inversión futura, así como determinar en qué momento se podrán obtener utilidades son medidos con un indicador fundamental denominado punto de equilibrio que, sin representar una razón financiera, constituye un importante elemento de evaluación respecto al volumen o nivel de empleo de la capacidad de producción, en el cual los ingresos son igual a los costos”.

El Punto de Equilibrio es una herramienta que tiene como objetivo fundamental ayudar a la toma de decisiones que exprese el volumen de producción y ventas que sean necesarias para no perder ni ganar. Así como también se puede decir que representa el valor que permite iniciar la recuperación de la inversión.

(BACA URBINA, 2013)

“Es una técnica útil para estudiarlas relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos.”

“Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.”

2.45.1. Costo variable

(MEZA, 2010, pág. 139) Afirma que:

“Son aquellos costos que guardan una relación directa con las unidades producidas o vendidas. Son costos de actividad porque se acumulan como resultado de la producción, actividad o trabajo

realizado. Los costos variables aumentan o disminuyen directamente con los cambios en la producción”.

Los costos variables son aquellos costos que se aumentan o disminuyen de manera directa con los cambios que tiene la producción.

2.45.2. Costo fijo

(MEZA OROZCO, 2010, pág. 139) Define como:

“Son aquellos que no varían con los cambios en los niveles de producción. Son costos y gastos que se consideran necesarios para apoyar la estructura del negocio, así no se produzca ni se venda en un periodo determinado”.

Son aquellos costos que no varían con los cambios en el nivel de producción, y son considerados necesarios para apoyar la estructura del negocio.

2.46. Estructura organizacional

Según los autores (HERNANDEZ & RODRÍGUEZ, 2012, pág. 221), manifiestan que:

“La organización de la estructura de una empresa se define como la acción técnica que permite dividir las funciones de las mismas por áreas, departamentos, puestos y niveles jerárquicos, definiendo la autoridad y responsabilidad de cada uno de ellos, así como las líneas de comunicación formal que faciliten la coordinación y la cooperación de los equipos de trabajo, a fin de alcanzar los objetivos y la estrategia”.

Por lo dicho anteriormente se puede afirmar que organizar es el proceso para establecer y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización y los planes a futuro.

2.47. Visión

(slideshare.net, 2011) Afirma que:

La visión es una exposición clara que indica hacia donde se dirige la empresa a largo plazo y en que se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de aparición de nuevas condiciones del mercado, etc.

La visión indica hacia donde se dirige la empresa a largo plazo y en que se convertirá en el futuro, tomando en cuenta el impacto de nuevas tecnologías, necesidades e intereses cambiantes del cliente.

2.48. Misión

(slideshare.net, 2011) Afirma que:

La misión es el motivo, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define:

- Lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa.
- Lo que pretende hacer ,y
- Él para que lo va hacer

2.49. Organigramas

Según los autores (HERNANDEZ & RODRÍGUEZ, 2012, pág. 221), manifiestan que:

“Los organigramas son las representaciones gráficas de la estructura de la autoridad lineo funcional de una empresa, expresan los niveles jerárquicos o gerenciales, la división departamental y las unidades, en términos de puestos, con sus denominaciones o nomenclatura correspondientes a las funciones realizadas. También se señalan los tipos de autoridad que cada puesto tiene y los flujos de la comunicación formal”.

Con lo mencionado anteriormente se puede decir que el organigrama estructural es lo más complementario de una empresa, en donde se señalan los puestos jerárquicos tanto de forma horizontal como vertical, desde los puestos más bajos hasta los que toman las decisiones.

2.50. Manual de funciones

(SANCHEZ GONZALES, 2012) Define que:

“Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el periodo, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión”.

Los manuales de funciones constituyen una guía para quienes están en los mandos altos y que deben evaluar el desempeño del personal a su cargo, comparando su eficiencia en el trabajo a ellos encomendados.

El contenido de los manuales dependerá directamente de aspectos tales como: tamaño de la empresa y el asunto a tratar, los manuales no deberán ser simplemente una colección de Leyes, Decretos o Reglamentos, más bien el resultado de un trabajo en equipo que mantenga la misión, que persigue la institución.

Es una herramienta de información en la que todos los cargos de la empresa encontraran la descripción clara de las actividades que deben desarrollar.

2.51. Impactos

Según el autor (MURCIA M, 2009, pág. 327), manifiesta que:

” La ejecución del proyecto genera distintos efectos que causan impactos en los usuarios del mismo, en la organización que lo ejecuta y en la sociedad en general. El objetivo de la evaluación económica es predecir los distintos efectos que el proyecto genere, conocer a los agentes que pueden ser beneficiados , perjudicados o excluidos por el proyecto , predecir el impacto que los efectos tendrían en los agentes y cuantificar. Al cuantificar los impacto positivos y negativos es posible compararlos entre sí para luego confróntalos con los costos del proyecto y determinar su conveniencia”.

Con la explicación dada se adjunta que un impacto es la huella que deja a consecuencia o resultado positivo o negativo, según los efectos que se presenten por la implantación del proyecto.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como finalidad analizar la factibilidad de la creación de una mecánica automotriz, tomando en cuenta las necesidades de los potenciales clientes en la Parroquia; es decir, si existen las condiciones favorables entre oferta y demanda.

Por lo tanto, el presente estudio de mercado pretende conocer cuál será el mercado meta de la mecánica automotriz, considerando las referencias antes mencionadas, de esta manera formular estrategias de comercialización para que los clientes, conozcan y prefieran el servicio automotriz que se ofrece en la Parroquia de San Isidro.

Como instrumentos de investigación, consideramos los objetivos del estudio de mercado, las variables e indicadores, las mismas que contribuyeron a medir tanto el servicio como el producto. Además, la investigación se enfoca en recopilar y analizar la información sobre el servicio a ofrecer, el precio y los competidores que ayuden a sustentar la proyección de la oferta y demanda, mediante esto, tomar una decisión certera sobre el proyecto a ejecutarse.

Para conocer la demanda se realizó un censo a los consumidores potenciales, es decir, a personas que poseen vehículos de diferentes tipos.

La información recopilada se procesó, clasificando, tabulando y graficando los datos provenientes de la oferta y demanda.

Una vez determinada la factibilidad del proyecto en base al informe de oferta y demanda, correspondió fijar las estrategias para diferenciar el servicio del resto de las empresas existentes. Sobre todo ajustándolas a las necesidades del cliente.

Cuando se habla del estudio de mercado, se entiende que es una parte importante del estudio de factibilidad, el cual en forma más directa, sirve como antecedentes base para la realización del estudio técnico, la ingeniería del proyecto, estudio financiero y económico, para determinar la viabilidad de un proyecto que se pretende emprender, y la aceptación y utilización del servicio en el mercado.

3.1. Objetivos

3.1.1. Objetivo general

- Efectuar el estudio de mercado para determinar la demanda, la oferta, el precio y la comercialización del servicio

3.1.2. Objetivos específicos

- Realizar la presentación del servicio a ofertarse.
- Determinar la demanda y demanda insatisfecha dentro del mercado automotriz
- Establecer la oferta de los servicio de mecánica automotriz en la parroquia.
- Determinar el precio del servicio automotriz.
- Establecer los canales de distribución y comercialización del servicio automotriz.

3.2. Variables e Indicadores.

- Servicio
- Identificación del servicio
- Determinar la demanda, y demanda insatisfecha
- Potenciales clientes
- Proyección de la demanda
- Establecer la oferta
- Determinar el precio
- Mecanismo para determinar precios
- Determinar la comercialización
- Canales de distribución
- Estrategias de marketing

3.3. Matriz del estudio de mercado

Cuadro N° 11

Matriz del estudio de mercado

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICA	PUBLICO META
<ul style="list-style-type: none"> Determinar la oferta del servicio de mecánica automotriz. 	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> Análisis Sectorial Identificación del servicio 	Encuestas	Consumidores
<ul style="list-style-type: none"> Determinar la demanda y demanda insatisfecha dentro del mercado automotriz. 	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> Potenciales clientes Proyección de la demanda 	Encuestas Observación directa	Consumidores
<ul style="list-style-type: none"> Establecer la oferta de los servicio de mecánica automotriz en la parroquia. 	Oferta		Observación directa	Mercado
<ul style="list-style-type: none"> Determinar el precio del servicio automotriz. 	Precio	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos para determinar precios 	Encuestas Observación directa	Consumidores
<ul style="list-style-type: none"> Establecer los canales de distribución y comercialización del servicio automotriz. 	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Canales de distribución Estrategias de marketing 	Observación directa	Consumidores

Elaborado por: La autora

3.4. Identificación del servicio

SERVICIOS

Los servicios que ofertará la mecánica automotriz serán exclusivos y responderán a las exigencias de los clientes, quienes serán atendidos por profesionales especializados; los servicios a ofertarse son los siguientes:

- Mantenimiento
- Reparación de motor
- ABC de motor
- Cambio de embrague
- Reparación de caja y transmisión
- Cambio de amortiguadores
- Cambio de pastillas de frenos

PRODUCTOS

Cuadro N° 12

Marca de productos

MARCA DE PRODUCTOS	
	Havoline
	Ursa
	Castrol
	Mobil
	Gurf
	Chevron
	Kendall
	Shell
	Texaco
	Rexol

3.5. Mercado meta

Para que los servicios a ofrecer mejoren en el mercado, se tomará en cuenta el mercado meta en el proyecto a desarrollarse, es decir a la población que cuente con el uso de un vehículo.

3.6. Segmentación de mercado

La población total de la parroquia San Isidro es de 2 721, de los cuales se tomará la población que posea vehículos en la parroquia que es de 280 vehículos para el segmento de mercado.

3.7. Población y muestra

Para la realización del proyecto se hizo una encuesta para determinar cuántos vehículos hay en la parroquia.

3.8. Cálculo de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente formula, en base al número de habitantes que hacen uso de un vehículo en la Parroquia.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 Q^2}{E^2 (N - 1) + Q^2 Z^2}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

E = Error muestral: 6%

Q = Varianza: 5%

Z = Nivel de confianza 96%

Cálculo de la muestra.

Datos:

N : 280

E : 6%

Z : Nivel de confianza del 95%: 1,96

Q : Valor constante de 0,5

$$n = \frac{280 * 0,5^2 * 1,96^2}{0,06^2(280 - 1) + 0,5^2 1,96^2}$$

$$n = \frac{268.912}{5.096}$$

$$n = 52.76$$

En base a la información obtenida se aplicara 53 encuestas.

3.9. Análisis e interpretación de los resultados

- ¿Qué tipo de vehículo tiene?

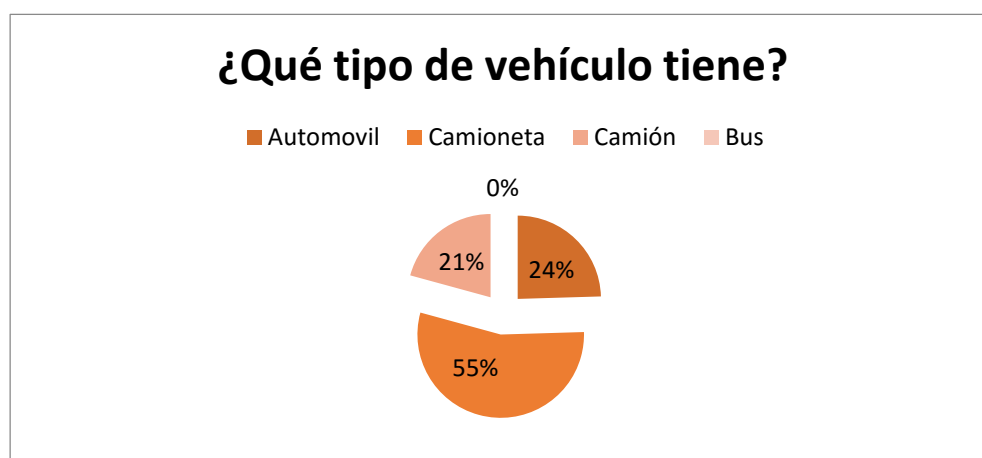
Tabla N° 1

Pregunta 1

Respuestas	Frecuencias	% Total
Automóvil	13	25%
Camioneta	29	55%
Camión	11	21%
Bus	0	0%
	53	100%

Gráfico N° 3

Pregunta 1



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Las encuestas realizadas en la Parroquia dieron como resultado que el medio de transporte más utilizado es la camioneta ya que es un vehículo que tiene más accesibilidad en caminos que no tienen un buen mantenimiento, ellos dieron a conocer que en la agricultura es indispensable el uso de la misma.

- ¿Realiza usted mantenimiento a su vehículo?

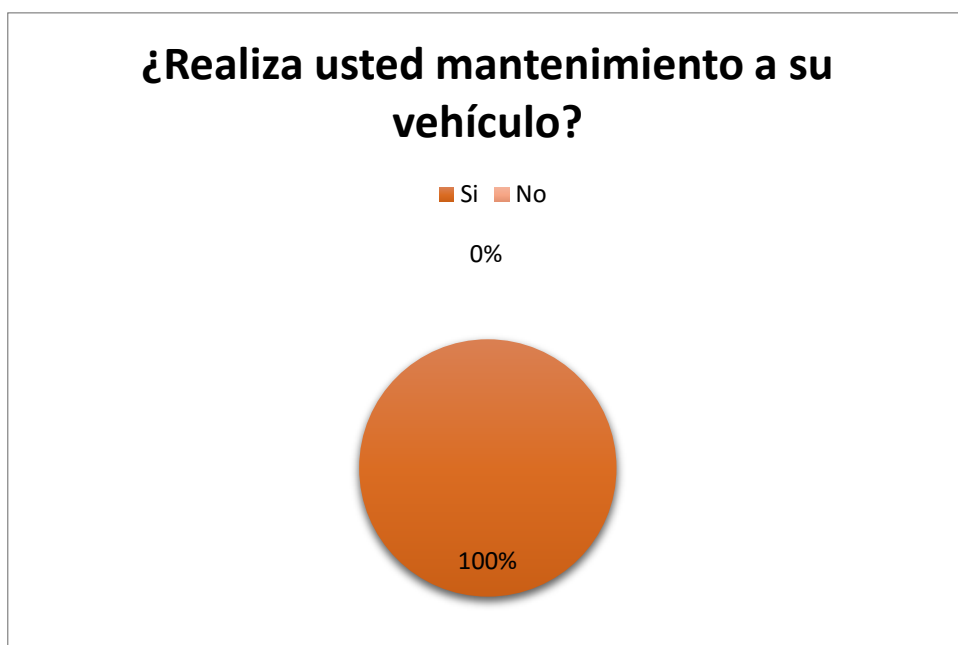
Tabla N° 2

Pregunta 2

Respuestas	Frecuencias	% Total
Si	53	100%
No	0	0%
	53	100%

Gráfico N° 4

Pregunta 2



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Las personas encuestadas en la Parroquia dieron a conocer que realizan mantenimiento a sus vehículos para que estos funcionen correctamente y por ende no tengan inconvenientes en las actividades que realizan diariamente.

- ¿Con que frecuencia realiza mantenimiento a su vehículo?

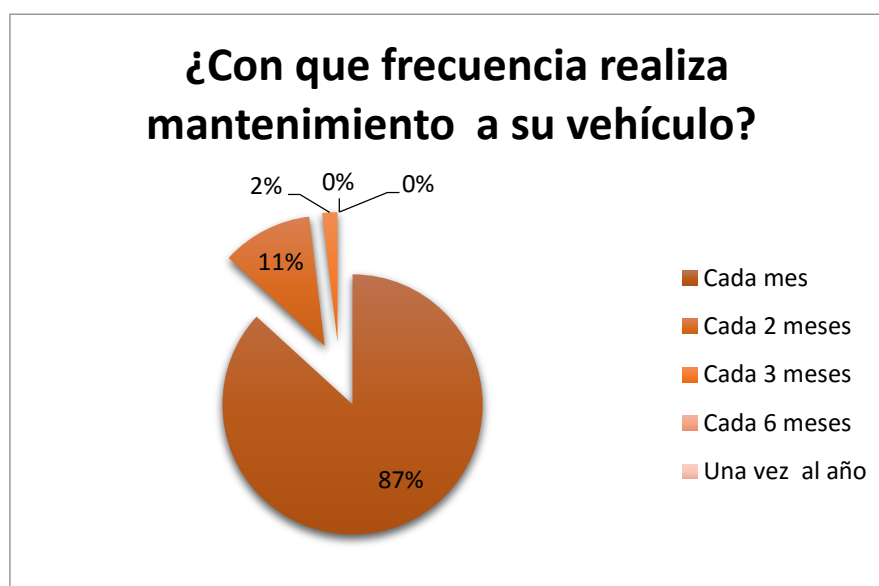
Tabla N° 3

Pregunta 3

Respuestas	Frecuencias	% Total
Cada mes	46	87%
Cada 2 meses	6	11%
Cada 3 meses	1	2%
Cada 6 meses	0	0%
Una vez al año	0	0%
	53	100%

Gráfico N° 5

Pregunta 3



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de la población realiza mantenimiento cada mes, esto da a conocer que existe una demanda alta del requerimiento de este servicio, mercado en el cual se puede ingresar y dar acogida a una buena parte de la población vehicular ofreciendo un servicio de calidad.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el cambio de aceite y filtros?

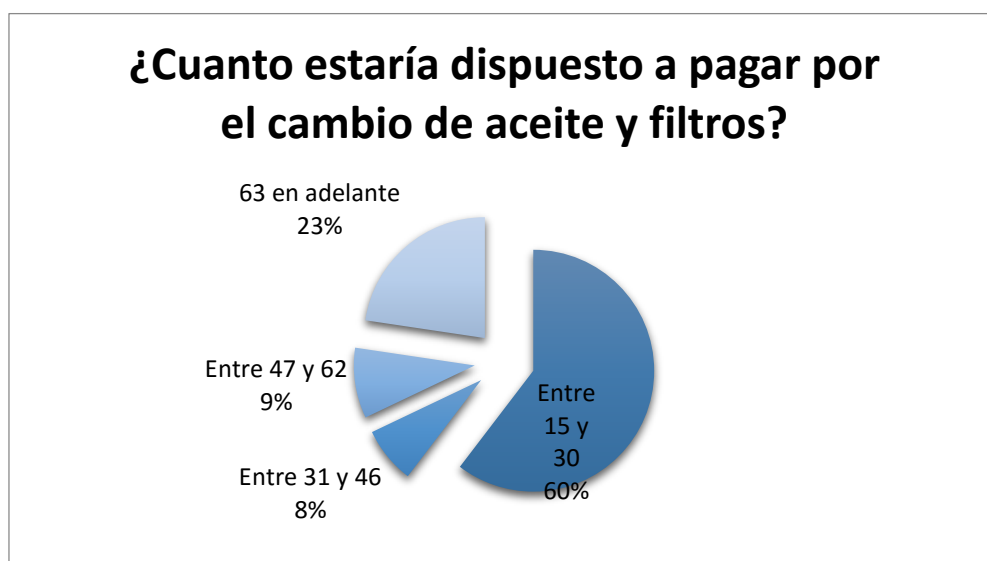
Tabla N° 4

Pregunta 4

Respuestas	Frecuencias	% Total
Entre 15 y 30	32	60,38%
Entre 31 y 46	4	8%
Entre 47 y 62	5	9%
63 en adelante	12	23%
	53	100%

Gráfico N° 6

Pregunta 4



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Los vehículos que más van a adquirir el servicio de mantenimiento son las camionetas ya que son la herramienta fundamental para ejercer sus actividades diarias en la agricultura, los resultados obtenidos en las encuestas realizadas dan a conocer que es un servicio que tiene una demanda muy alta.

- ¿Por qué razones lleva usted su vehículo al taller?

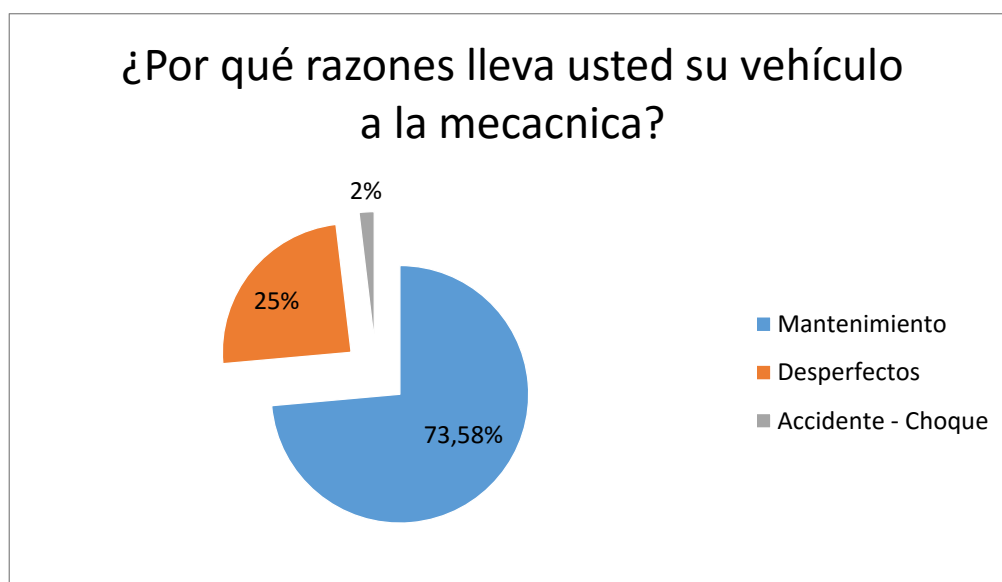
Tabla N° 5

Pregunta 5

Respuestas	Frecuencias	% Total
Mantenimiento	39	73,58%
Desperfectos	13	25%
Accidente - Choque	1	2%
	53	100%

Gráfico N° 7

Pregunta 5



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de la población que utiliza un automotor hace uso de un taller mecánico o una mecánica cuando tiene que realizar mantenimiento a sus vehículos, ellos supieron manifestar que es un servicio de uso frecuente para que sus vehículos se encuentren en buenas condiciones para ejercer sus actividades rutinarias y a su vez también lo requieren cuando van a pasar la revisión vehicular.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una reparación de motor?

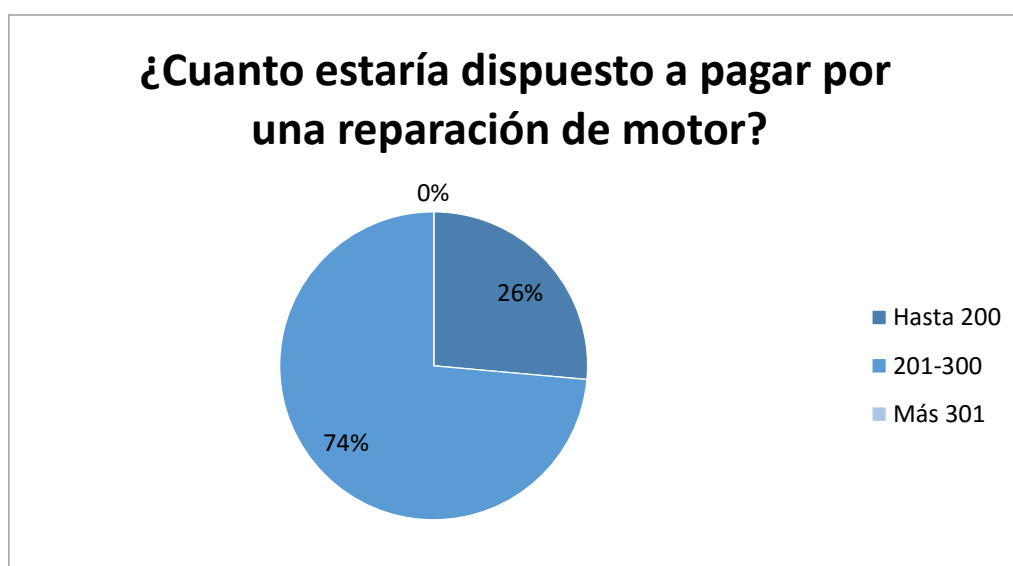
Tabla N° 6

Pregunta 6

Respuestas	Frecuencias	% Total
Hasta 200	14	26%
201-300	39	74%
Más 301	0	0%
	53	100%

Gráfico N° 8

Pregunta 6



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de la población encuestada supo manifestar que sus vehículos ya requieren una reparación de motor porque ya cumplen el kilometraje de recorrido ya que realizan trabajos forzosos y otros son comprados de segunda, es por ello que los usuarios estarían dispuestos a adquirir el servicio.

- ¿Con que frecuencia realiza reparación al motor de su vehículo?

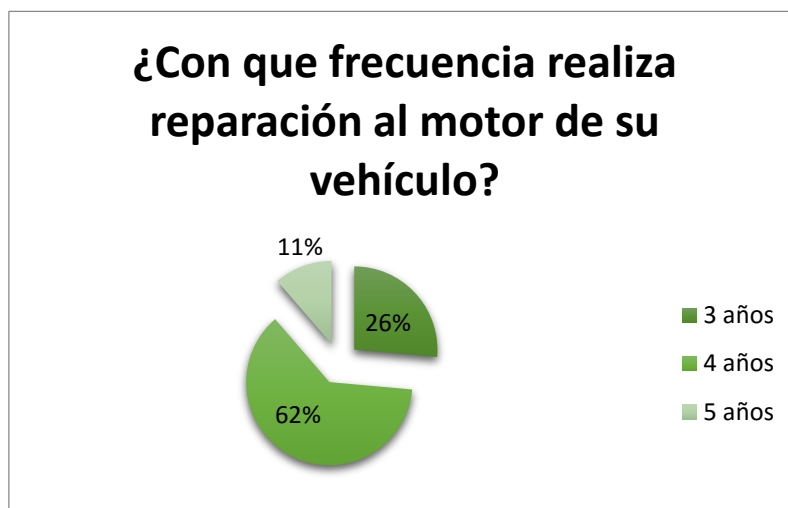
Tabla N° 7

Pregunta 7

Respuestas	Frecuencias	% Total
3 años	14	26%
4 años	33	62%
5 años	6	11%
	53	100%

Gráfico N° 9

Pregunta 7



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

La periodicidad con la que se les realizan una reparación de motor a sus vehículos no es tan frecuente ya que es cada 3 o 4 años lo cual da como resultado que el servicio no va a ser de constante adquisición por el número de vehículos que hay en la Parroquia, pero a la vez un servicio imprescindible ya que es una mecánica y de una u otra forma va a ver clientes buscando el servicio.

- ¿Con que frecuencia realiza cambio de embrague a su vehículo?

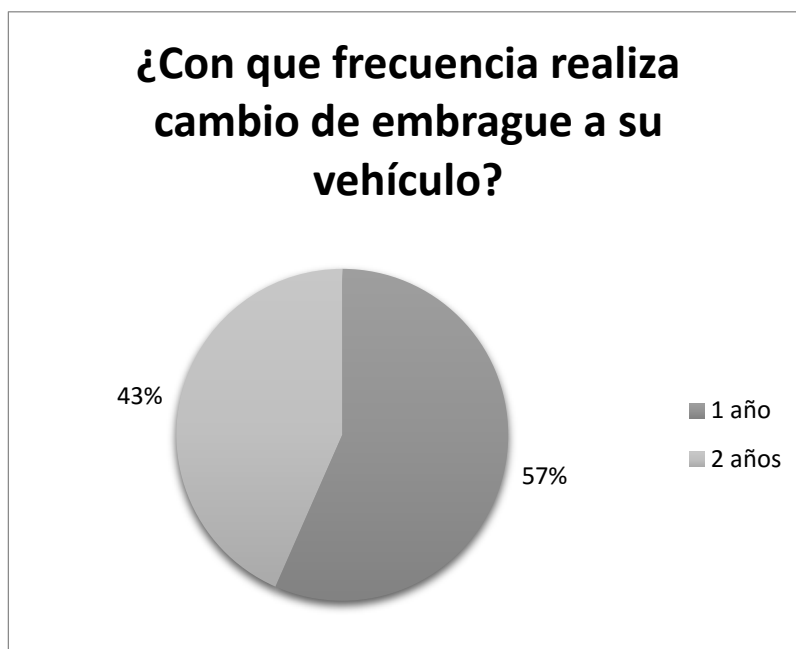
Tabla N° 8

Pregunta 8

Respuestas	Frecuencias	% Total
1 año	30	57%
2 años	23	43%
	53	100%

Gráfico N° 10

Pregunta 8



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de las personas que tienen un vehículo realizan cambio de embrague cada dos años que es el tiempo adecuado o que ya se cumple el kilometraje recorrido, pero sin embargo algunas personas dijeron que lo cambian cada año ya que este es una de las partes indispensables para el buen funcionamiento del automotor.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un cambio de embrague?

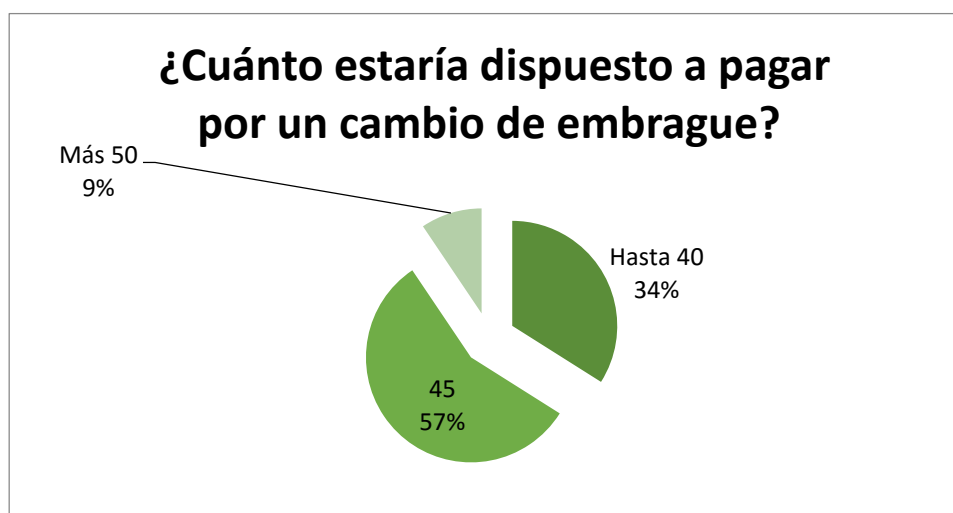
Tabla N° 9

Pregunta 9

Respuestas	Frecuencias	% Total
Hasta 40	18	34%
41 – 50	30	57%
Más 51	5	9%
	53	100%

Gráfico N° 11

Pregunta 9



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Este es un servicio fundamental que se le debe dar a un vehículo ya que por medio del embrague va a funcionar con normalidad el vehículo, los usuarios dijeron que el precio más adecuado y que está al alcance de su bolsillo para el cambio de embrague está en el rango de 41 - 50 dólares por recibir el servicio.

- ¿Con que frecuencia realiza ABC de motor a su vehículo?

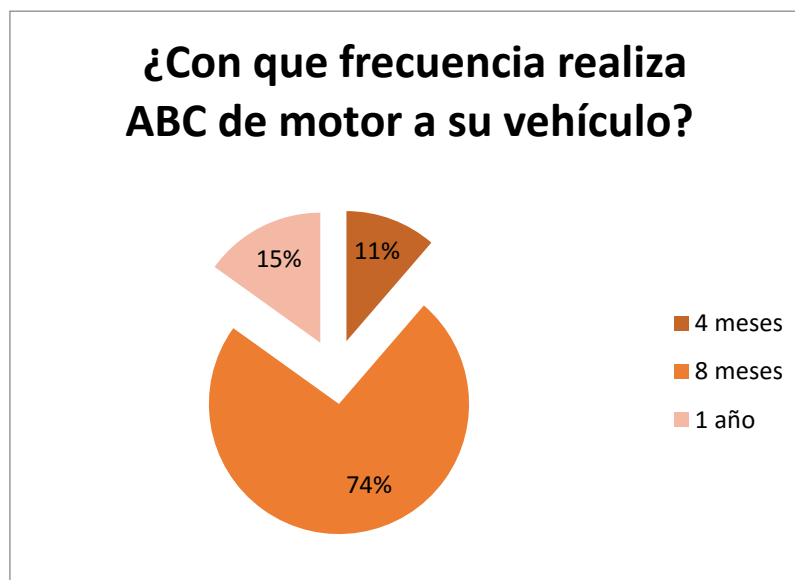
Tabla N° 10

Pregunta 10

Respuestas	Frecuencias	% Total
4 meses	6	11%
8 meses	39	74%
1 año	8	15%
	53	100%

Gráfico N° 12

Pregunta 10



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

La mayoría de las personas censadas supieron manifestar que el ABC de motor es indispensable realizarlo en un vehículo ya que ayuda en su perfecto funcionamiento es por ello que lo realizan cada 8 meses para no tener ningún tipo de inconvenientes en sus labores rutinarias.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un ABC de motor?

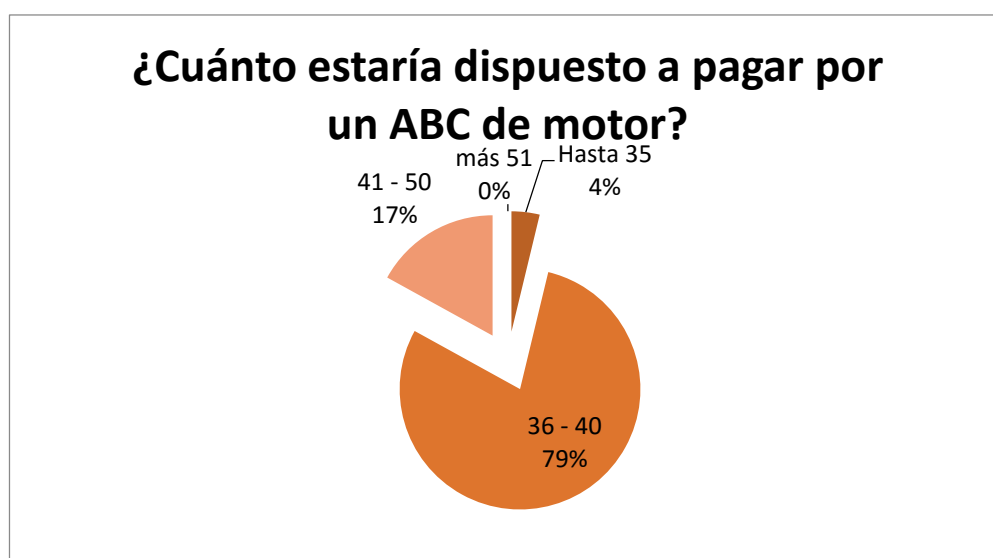
Tabla N° 11

Pregunta 11

Respuestas	Frecuencias	% Total
Hasta 35	2	4%
36 – 40	42	79%
41 – 50	9	17%
más 51	0	0%
	53	100%

Gráfico N° 13

Pregunta 11



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

De acuerdo a las encuestas realizadas en la Parroquia los resultados obtenidos fueron que los costos son altos para la adquisición del servicio pero aun así ellos manifestaron que es necesario ya que el vehículo es una herramienta de trabajo para cada uno de ellos.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una reparación de caja y transmisión?

Tabla N° 12

Pregunta 12

Respuestas	Frecuencias	% Total
Hasta 40	18	34%
41 -50	31	58%
Más 51	4	8%
	53	100%

Gráfico N° 14

Pregunta 12



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Los usuarios de los vehículos dieron a conocer que una reparación de caja y transmisión se la realiza cada vez que el vehículo lo requiera por lo tanto no supieron decir cada qué tiempo se la debe realizar, por lo cual están dispuestos a pagar entre 41 - 50 dólares por la adquisición de este servicio cada vez que el automotor lo requiera.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el cambio de amortiguadores de su vehículo?

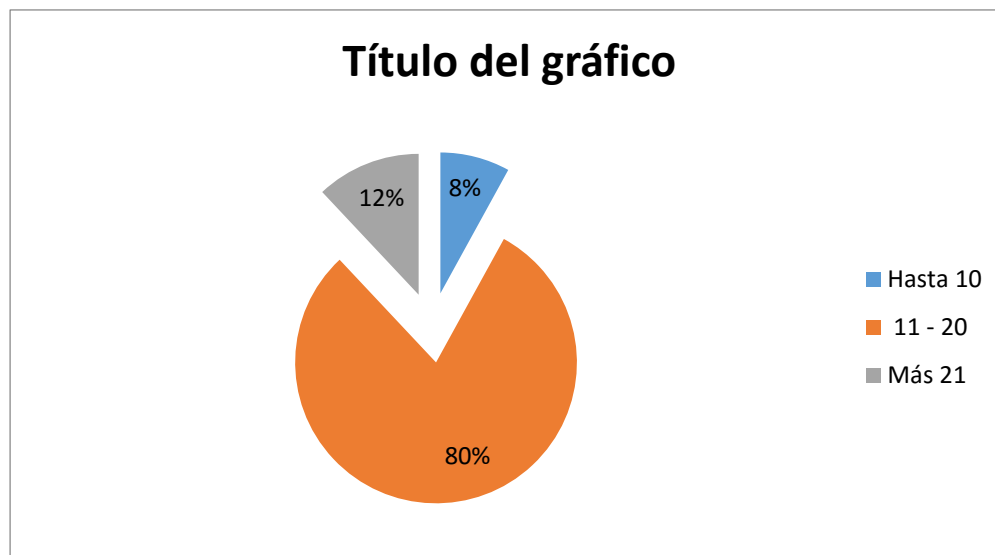
Tabla N° 13

Pregunta 13

Respuestas	Frecuencias	% Total
Hasta 10	13	8,00%
11 – 20	37	80,00%
Más 21	3	12%
	53	100%

Gráfico N° 15

Pregunta 13



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Este tipo de servicio es muy demandado ya que a los vehículos se les dañan con mucha frecuencia los amortiguadores por el hecho de que las vías de acceso a los diferentes lugares donde se trasladan no tiene un buen mantenimiento y se averían con facilidad por los baches.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el cambio de pastillas de frenos de su vehículo?

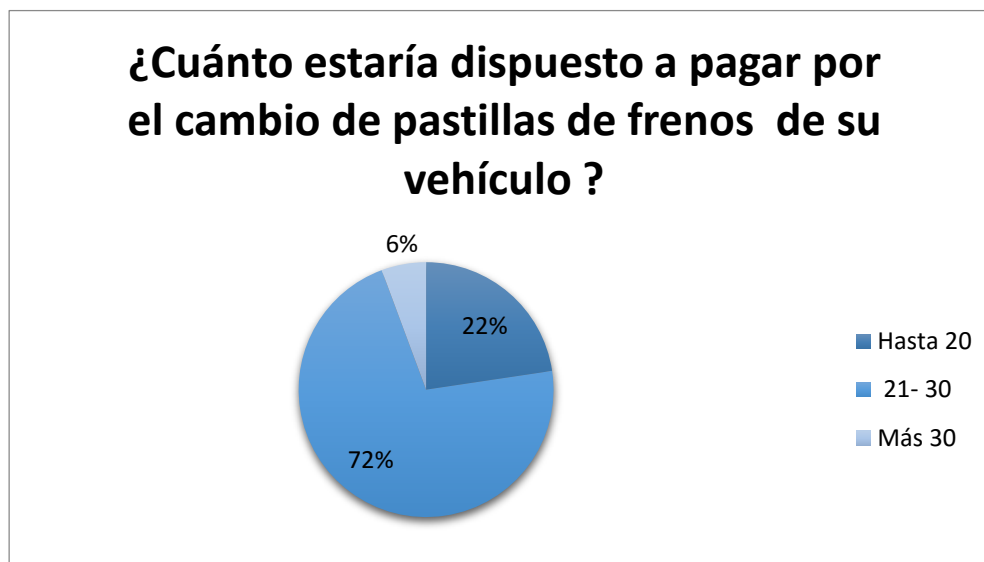
Tabla N° 14

Pregunta 14

Respuestas	Frecuencias	% Total
Hasta 20	12	22,64%
21- 30	38	71,70%
Más 30	3	6%
	53	100%

Gráfico N° 16

Pregunta14



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Es un servicio que se requiere cada vez que se acaba o esta pieza se daña, no hay un tiempo determinado para realizar el cambio pero manifestaron que la adquisición del servicio es indispensable ofertar en la empresa a ponerse en marcha.

- ¿Actualmente, el taller donde lleva su vehículo es de su entera confianza?

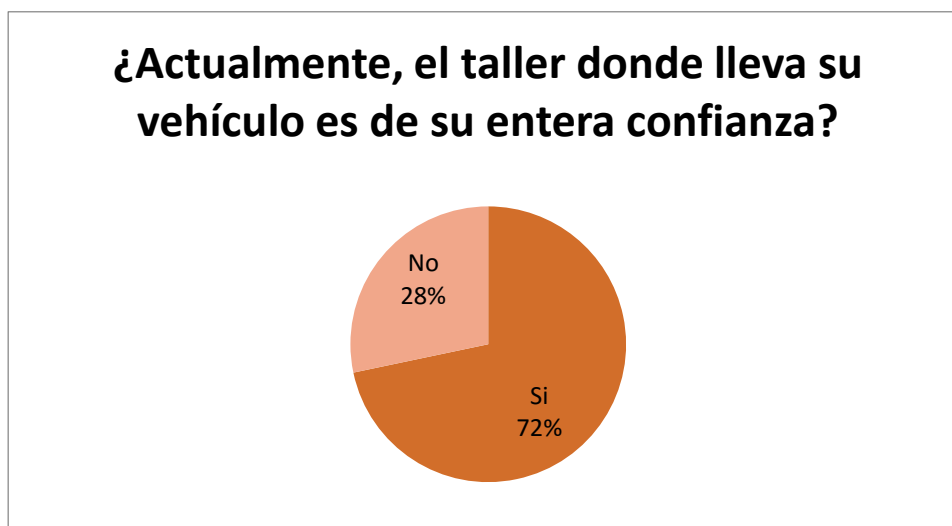
Tabla N° 15

Pregunta 15

Respuestas	Frecuencias	% Total
Si	38	72%
No	15	28%
	53	100%

Gráfico N° 17

Pregunta 15



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Actualmente las personas que adquieren algunos de los servicios antes mencionados dijeron que están insatisfechos con el servicio que les prestan los talleres ya existentes, pero también hay un gran porcentaje que si tienen un taller de confianza para adquirir los servicios desde hace algún tiempo atrás, es por ello que acuden con sus vehículos a realizar sus mantenimientos y reparaciones correspondientes.

- ¿Si existiera una mecánica en San Isidro llevaría su vehículo a realizar mantenimiento?

Tabla N° 16

Pregunta 16

Respuestas	Frecuencias	% Total
Si	46	87%
No	7	13%
	53	100%

Gráfico N° 18

Pregunta 16



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Más de la mitad de personas encuestadas dijeron que quisieran encontrar nuevas alternativas y conocer nuevos lugar para realizar el mantenimiento de sus vehículos, es decir que la implementación de este nuevo proyecto sería viable por el número de personas que acudirían a esta nueva empresa.

- A través de qué medios le gustaría enterarse de las novedades de esta mecánica

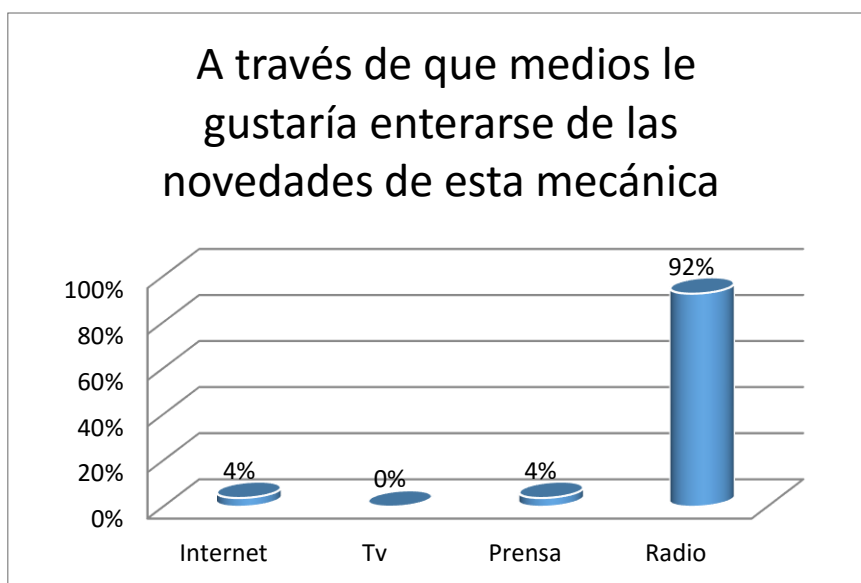
Tabla N° 17

Pregunta 17

Respuestas	Frecuencias	% Total
Internet	2	4%
Tv	0	0%
Prensa	2	4%
Radio	49	92%
	53	8%

Gráfico N° 19

Pregunta 17



Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis:

Las personas encuestadas dieron a entender que la publicidad para la creación de la mecánica sería muy adecuada emitirla por medio de una cuña radial ya que ese es el medio más utilizado en la Parroquia para dar a conocer una nueva empresa o negocio.

3.10. Análisis sectorial

El parque automotor en el Ecuador está mostrando un comportamiento muy creciente en los últimos años. A partir del año 2005 este crecimiento ha sido particularmente importante, y se ha debido a parte del crecimiento económico del país a las remesas de dinero proveniente de los emigrantes, los cuales ha generado recursos familiares para adquirir vehículos u otros bienes.

IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO.

3.11. Análisis y proyección de la demanda

3.11.1. Comportamiento de la demanda

Según (Unidad de Inteligencia Comercial: PROECUADOR, 2011): “ El comportamiento de la demanda está dado por el crecimiento del parque automotor que a nivel Cantonal se ubica en el 4.00% anual, tasa que tiene relación con el incremento de la población económicamente activa que al poseer recursos económicos le permiten la posibilidad de acceder a la compra de un vehículo al igual que el incremento en inversiones dentro del Cantón y que por ende los propietarios de los vehículos deben incurrir en la compra productos automotrices que directamente incrementa la demanda en este mercado.

3.11.2. Demanda actual

La cuantificación de la demanda requerida para satisfacer las necesidades del parque automotor a un precio determinado, es muy difícil determinar por cuando no existe información estadística disponible para conocer los gustos y preferencias del consumidor.

La demanda actual de los productos vehiculares dentro de la Parroquia, está fijada del total de 280 vehículos que se determinaron mediante la realización de una encuesta.

3.11.3. Proyección de la demanda

Existen algunos factores que sirven para identificar el comportamiento de la demanda, dentro de estos se ha identificado: el precio de venta, la inflación, los impuestos, los gustos y preferencias de los consumidores, entre otras, que hace que la cantidad demanda de este tipo de servicios automotrices aumente o disminuya.

La proyección de la demanda se realizó a través de la aplicación del método de crecimiento exponencial, cuya tasa de crecimiento es del 4% del parque automotor y además se tomó en cuenta los 53 automotores que dieron como resultado en cuanto a la aplicación de la encuesta en la parroquia.

$$D_p = D_a (1+i)^n$$

D_p= Población para el año n

D_a= Población inicial (año base)

1= valor constante

i= tasa de crecimiento poblacional

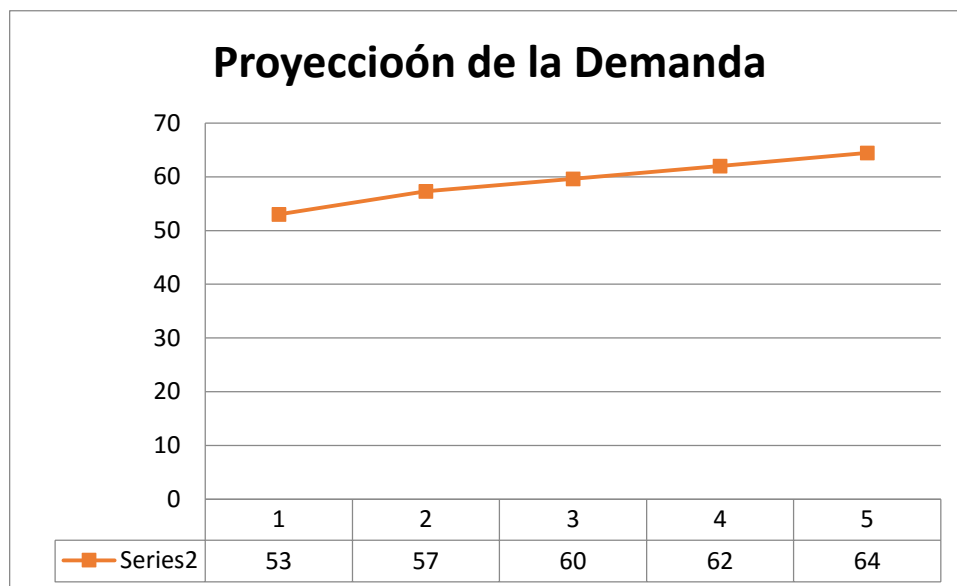
n= número de años a proyectar (tiempo)

Cuadro N° 13

Proyección de la demanda

AÑO	Demanda
2015	53
2016	57
2017	60
2018	62
2019	64

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 20**Proyección de la demanda**

Elaborado por: La autora

3.12. Análisis de la oferta

Actualmente el servicio de mecánica en la Parroquia es escaso ya que no hay una mecánica la cual provea el servicio, es por ello que se dio iniciativa a la creación de este proyecto.

3.13. Demanda insatisfecha

La proyección de la demanda insatisfecha se basa en la comparación de los datos obtenidos de la oferta y demanda, la diferencia entre estos valores permitirá posteriormente determinar un porcentaje a ser cubierto mediante la puesta en marcha del proyecto. La demanda insatisfecha dio como resultado un 28% en las encuestas realizadas.

3.14. Análisis de precios.

- Mantenimiento carros pequeños

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 30,00 + 2,36 + 1,87 \\ &= 34,23 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 34,23 + 5,13 \\ &= 39,39 \end{aligned}$$

- Mantenimiento Camiones

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 55,00 + 2,36 + 1,87 \\ &= 59,23 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 59,23 + 8,89 \\ &= 68,12 \end{aligned}$$

- Reparación de Motor

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 0,00 + 215,00 + 1,87 \\ &= 216,87 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 216,87 + 32,53 \\ &= 249,40 \end{aligned}$$

- ABC de Motor

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 50,00 + 2,97 + 1,87 \\ &= 54,84 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 54,84 + 8,22 \\ &= 63,06 \end{aligned}$$

- Cambio de embrague

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 00,00 + 70,00 + 1,87 \\ &= 71.87 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 71.87 + 10.78 \\ &= 82.65 \end{aligned}$$

- Cambio de amortiguadores

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 60,00 + 2,36 + 1,87 \\ &= 64.23 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 64.23 + 9.63 \\ &= 73.86 \end{aligned}$$

- Cambio de pastillas de frenos

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 26,00 + 2,36 + 1,87 \\ &= 30.23 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 30.23 + 4.53 \\ &= 34.76 \end{aligned}$$

- Cambio de hoja

$$\begin{aligned} CST &= MP + MO + CIF \\ &= 00,00 + 15,00 + 1,87 \\ &= 16.87 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} P.Vta. &= \text{Costo} + \text{Mg. Utilidad} \\ &= 16.87 + 2.54 \\ &= 19.41 \end{aligned}$$

Cuadro N° 14***Precios por servicio***

VENTAS	AÑO 1
Mantenimiento carros pequeños	40,00
Mantenimiento camiones	68,00
Reparación de motor	250,00
ABC de motor	63,00
Cambio de embrague	80,00
Reparación de caja y transmisión	75,00
Cambio de amortiguadores	70,00
Cambio de pastilla de frenos	35,00
Cambio de hoja	20,00

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 15***Proyección de precios***

Servicio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento carros pequeños	40,00	41,47	42,99	44,57	46,20
Mantenimiento camiones	68,00	70,50	73,08	75,76	78,55
Reparación de motor	250,00	259,18	268,69	278,55	288,77
ABC de motor	63,00	65,31	67,71	70,19	72,77
Cambio de embrague	80,00	82,94	85,98	89,14	92,41
Reparación caja y transmisión	75,00	77,75	80,61	83,56	86,63
Cambio de amortiguadores	70,00	72,57	75,23	77,99	80,86
Cambio de pastilla de frenos	35,00	36,28	37,62	39,00	40,43
Cambio de hoja	20,00	20,73	21,49	22,28	23,10

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La autora

3.15. Estrategias de comercialización.

Para lograr introducir un producto o servicio en el mercado, la empresa o negocio deberán utilizar estrategias para su promoción y difusión siendo estas las siguientes.

a) Sistema de comercialización

El sistema de comercialización de la mecánica será de forma directa con el cliente.

- Estrategias de precios
- La estrategia de precios de los servicios se hará de acuerdo a precios que ofrezcan las mecánicas del cantón.
- Ofrecer a los consumidores precios competitivos.
- Revisar de manera constante el precio del servicio, para ajustar los precios a los cambios del mercado.
- Promoción
- Es necesario desarrollar una estrategia de publicidad y promoción que permita la aceptación del servicio ya que es nuevo en la Parroquia, tratando de lograr un posicionamiento en la mente del usuario.

Para la promoción del producto se establecerán, promociones por introducción al mercado dirigidas a los clientes potenciales, basados en los costos de operación.

- Publicidad.
- Con la finalidad de introducir el servicio en la Parroquia luego de realizar el Estudio de Mercado, se observó la necesidad de establecer publicidad con la finalidad de que el usuario tenga conocimiento acerca de la empresa que está brindando el servicio de mecánica automotriz como servicio principal, y los servicios adicionales como son los de: lavado, cambio de filtro y aceite, de esta forma se logrará transmitir la existencia de esta nueva empresa la cual va a estar caracterizada por la eficiencia, eficacia y calidad.
- Por lo tanto se realizará propaganda principalmente en las radios locales.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

- Se llegó a determinar que un alto porcentaje de la población que posee un vehículo hace uso del servicio de mecánica para mantenerlo en buen estado.
- A través de la aplicación de las encuestas a la población que tienen vehículos en la parroquia de San Isidro, se llegó a la conclusión de que existe una gran aceptación del proyecto a implantarse, cubriendo así en su totalidad la demanda del servicio.

- Se puede concluir, que existe un mercado potencial a satisfacer dentro de la parroquia, lo cual beneficia para la creación de una mecánica automotriz, contribuyendo de esta manera al desarrollo productivo de la parroquia, y por ende evitando que los pobladores acudan a ciudades cercanas para hacer uso de este tipo de este servicio.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

En el mercado actual hay una fuerte demanda de nuestro servicio, se concluye esto porque ha sido justificado en la investigación realizada ya que la mayoría de las personas encuestadas estuvieron de acuerdo con que debería existir un centro de servicio automotriz completo que les brinde todas las facilidades para que ellos puedan darle un mantenimiento de calidad a su vehículo, con la maquinaria adecuada.

Nuestro servicio será completo de manera que el cliente pueda quedar satisfecho del mismo y una vez posesionados en la mente del consumidor podremos tener una buena participación de nuestro mercado.

4.1. Objetivos del estudio

4.1.1. Objetivo general

Elaborar el Estudio Técnico, para determinar la localización y las inversiones que requerirá el estudio.

4.1.2. Objetivos específicos

- Conocer la localización del Proyecto
- Establecer el tamaño del Proyecto a ser implementado dentro de la Mecánica San Isidro.
- Identificar el lugar más óptimo para la ubicación e instalación del proyecto.
- Determinar los recursos necesarios que requerirá el Proyecto de Inversión.

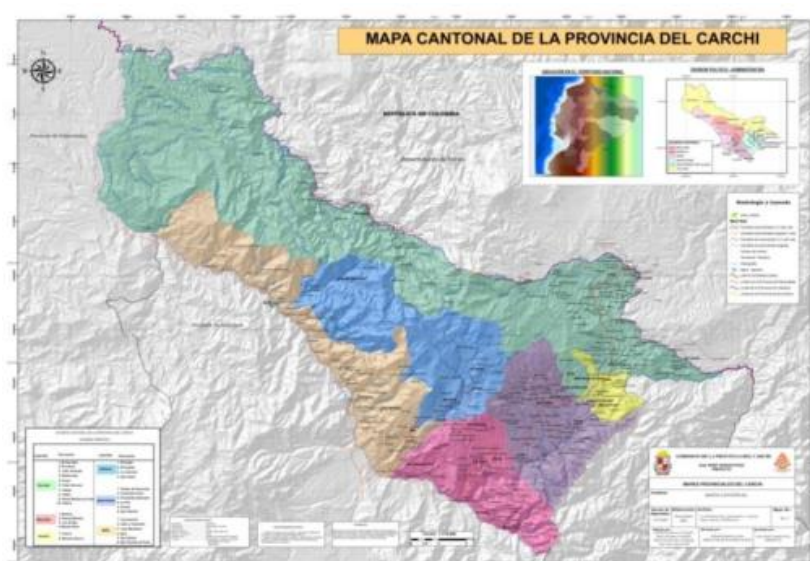
4.2. Localización del proyecto

4.2.1. Macro Localización del Proyecto

El proyecto en mención estará localizado en la provincia del Carchi, Cantón Espejo, Parroquia San Isidro.

Figura N° 4

Mapa de la Provincia del Carchi



Fuente: Gobierno provincial del Carchi
Elaborado por: La Autora

Figura N° 5

Mapa Cantonal de Espejo



Fuente: Gobierno provincial de Carchi
Elaborado por: La Autora

4.2.2. Micro-localización

Para realizar un estudio de micro localización se necesita realizar un análisis de los factores que afectan la ubicación del proyecto. Asignando con un valor de: = 0, 1, 2, a cada una de las variables definiendo su puntuación según la influencia:

0 = No Influye,

1 = Influye Poco y,

2 = Influye mucho

Cuadro N° 16

Factores que afectan la micro-localización

Variables	0	1	2
Materiales e insumos			X
Transporte			X
Servicios básicos			X
Impacto social		X	
Infraestructura			X
Seguridad			X
Mano de obra			X
Costumbres	X		
Proveedor de maquinaria		X	
Medio ambiente			X
Vías de comunicación			X

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

Los aspectos que influyen en mayor porcentaje en el proyecto fueron los más analizados para establecer la micro-localización sin descuidar los demás aspectos.

- Vías y Medios de Transporte

Las vías son de primer y segundo orden, el lugar en donde se hallará ubicada la mecánica es en la panamericana, el transporte que existe en la zona es variado.

- Disponibilidad de Servicios Básicos

Dado que los servicios que prestará la empresa son necesariamente desarrollados con los servicios básicos principales como: agua, energía eléctrica, internet y telefonía a más de alcantarillado y desagües se buscó un lugar en donde si se encuentran los servicios básicos necesarios para el desarrollo del proyecto.

- Infraestructura

La infraestructura es nueva y con los servicios y áreas adecuadas para el buen funcionamiento de la mecánica.

- Ambiente

A pesar de que el clima es bastante frío es apto para la ubicación de una mecánica como la que se procura instalar.

- Disponibilidad de Mano de Obra

Para la mecánica se necesita de personas especializadas en mecánica automotriz y operarios que ayuden al buen desarrollo de los servicios.

- Seguridad

En cuanto a la seguridad la parroquia cuenta con un UPC (Unidad de Policía Comunitaria), el mismo que realiza recorridos de vigilancia en la parroquia y sus alrededores en horarios distintos prestando de este modo seguridad a toda la población.

Este indicador fue indispensable analizar, ya que en la actualidad el robo y delincuencia están latentes en la sociedad.

- Medio Ambiente

Ya que la mecánica provoca contaminación, su ubicación se realizó en función de este principal indicador a fin de que el ruido y contaminación no afecten a la población.

4.3. Distribución del espacio físico

Idealmente las instalaciones donde se adecuará la mecánica permitirán la máxima utilización del espacio físico y ofrecerá para cada área de trabajo las condiciones necesarias para un buen servicio.

- Área Administrativa

Estará localizada en una sola oficina, la cual será distribuida estratégicamente de acuerdo a los equipos de oficina disponibles.

- Área de Atención al Cliente (Caja)

Ubicada de igual manera dentro del área de comercialización, la cual contará con un espacio adicional como sala de espera para los clientes.

- Área de Parqueo

Es el lugar donde se estacionarán los vehículos de los clientes y tendrá capacidad para 3 vehículos mediamos, motos u otros medios de transporte.

- Área de Trabajo

El área de atención vehicular para mantenimiento o reparación será lo suficientemente amplios para dar un buen servicio.

- Áreas de Almacenamiento de Equipos y Herramientas

Está localizada junto al área de trabajo, estructurado dependiendo de los equipos, herramientas y demás materiales que son necesarios en la mecánica.

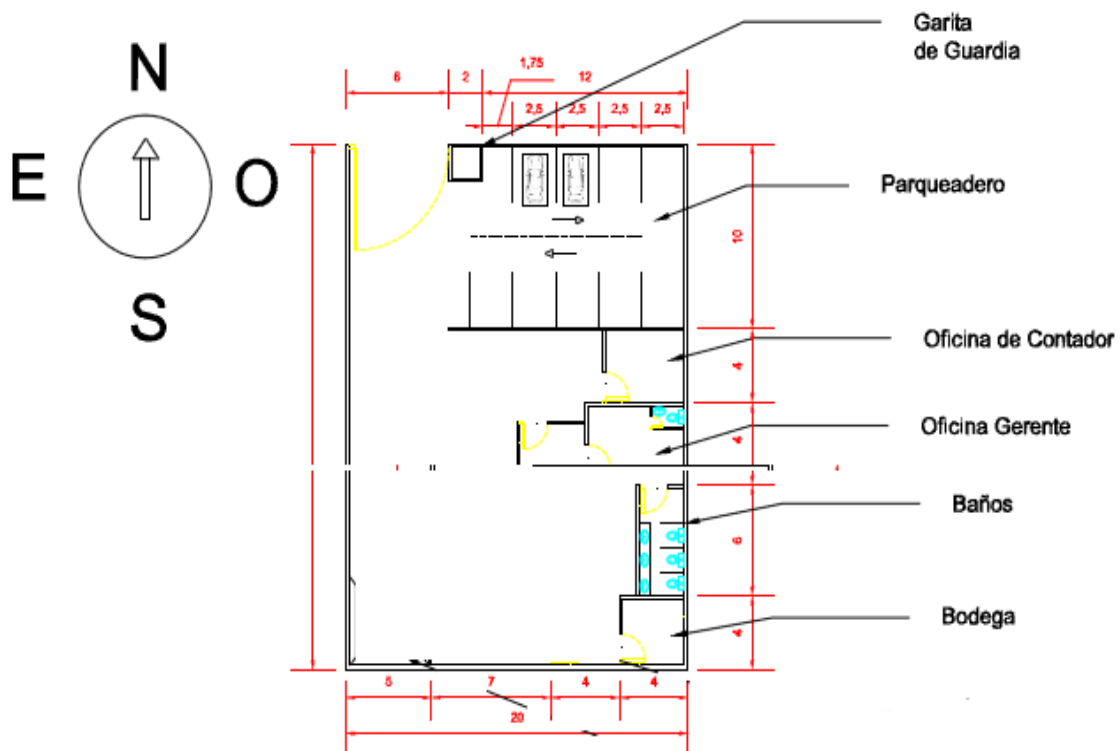
- Área de SS.HH

Sera lo suficientemente cómodo para el uso del personal ubicada en la parte posterior del local y para los clientes en la parte frontal del área de trabajo.

En base a estos criterios, se ha realizado un plano que resume las condiciones citadas.

Figura N° 6

Distribución física de la mecánica automotriz SAN ISIDRO



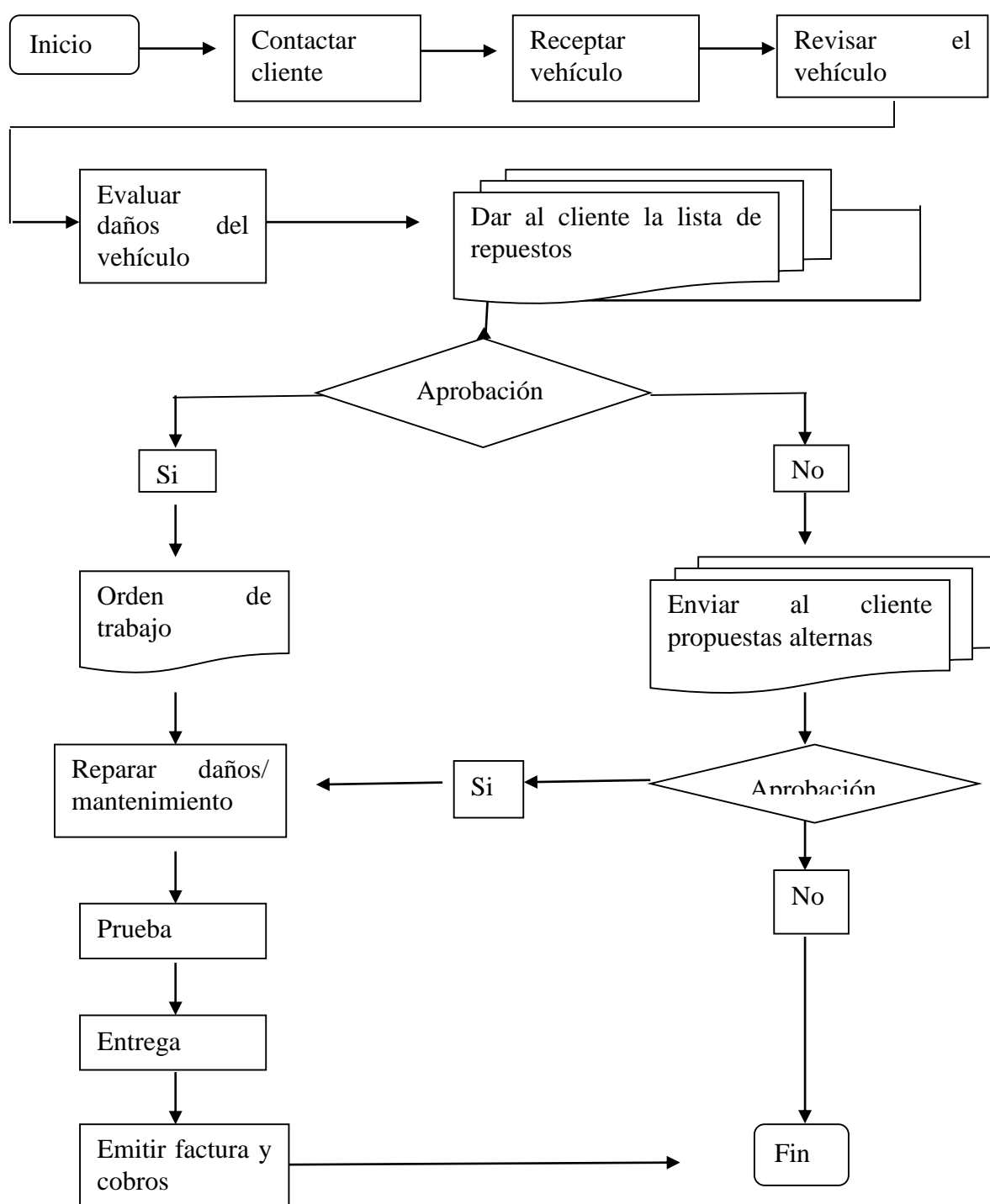
Elaborado por: Arq. José Pozo

4.4. Flujograma de procesos

Consiste en mostrar gráficamente, situaciones, hechos, movimientos y relaciones de los procesos mediante símbolos permitiendo realizar análisis de manera sencilla.

Figura N° 7

Flujograma del servicio



4.5. Tamaño del proyecto

El tamaño de la organización será entonces uno de los aspectos más importantes del estudio, a continuación se detalla los factores a considerar para el tamaño del proyecto.

4.5.1. Tamaño del mercado

Una vez realizado el estudio de mercado se logró determinar que el estudio de factibilidad es viable, debido a los escasos de una mecánica en el sector que oferte este tipo de servicio; por lo cual se identificó una demanda insatisfecha proyectada dentro de los 5 años de vida útil del proyecto

4.5.2. Equipos tecnológicos

Para llevar a cabo el proyecto se debe contar con equipos con tecnología de punta para así poder prestar un servicio de calidad y de esta manera lograr satisfacer las necesidades de los clientes.

Para ello la mecánica contará con una suelda autógena, un elevador, una máquina de limpieza de inyectores, un compresor y otros equipos de uso indispensable para ofrecer un buen servicio.

4.5.3. Financiamiento del proyecto

El financiamiento para llevar a cabo el proyecto se obtendrá mediante instituciones financieras y con recursos propios. Se buscará las mejores opciones de financiamiento en cuanto al préstamo analizando el porcentaje de interés de las diferentes instituciones financieras optando por la institución que tenga un interés bajo y las cuotas a pagar sean convenientes.

Las entidades financieras existentes en el Cantón Espejo son:

- Banco del Fomento
- Banco del Pichincha
- Cooperativa de Ahorro Tulcán
- Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.

4.5.4. Capacidad instalada

La mecánica automotriz trabajará en las mejores condiciones posibles para lograr aprovechar de mejor manera la capacidad de los equipos y maquinaria consiguiendo cubrir la demanda de este servicio en el sector.

4.6. Presupuesto técnico

Comprende los aspectos relacionados con la adquisición de muebles y enseres, equipos de oficina, equipos informáticos y de otros gastos en efectivo requeridos para el normal y correcto funcionamiento del proyecto.

4.6.1. Inversión en activos fijos

Las inversiones fijas son aquellos bienes tangibles o intangibles de propiedad de la empresa que son utilizados de manera constante para el normal funcionamiento de la misma, además están sujetas a depreciación, a excepción del caso de los terrenos que por el contrario ganan plusvalía.

- Terreno

El terreno tendrá un área de 200m² y su costo es de \$ 4,000.00

- Infraestructura

Los costos se determinaron de acuerdo a la información dada por empresas proveedoras de materiales para la construcción.

- Construcción de las Áreas de la mecánica

Según proyección estimada, la construcción de las instalaciones tendrá el siguiente costo en función del detalle:

Cuadro N° 17

Distribución del área

Concepto	Cantidad m²	Valor Unitario	Valor Total
Oficina gerente con baño	24	105	1.800,00
Oficina contador	20	105	1.300,00
Atención al publico	12	105	960,00
Baños	18	105	1.200,00
Área operativa	48	60	2.600,00
Área de estacionamiento	100	60	5.000,00
Bodega	16	105	1.000,00
Líneas eléctricas			500,00
Total			14.360,00

Elaborado por: Arq. José Pozo

- Muebles

Los muebles que la empresa necesita para desarrollar sus actividades de manera adecuada, los mismos que se encuentran detallados a continuación.

Cuadro N° 18**Requerimiento de muebles**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorios	2	100,00	200,00
Sillas giratorias	2	85,00	170,00
Archivadores	2	80,00	160,00
		Subtotal	530,00
		IVA 12%	63,60
TOTAL			593,60

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

- Equipos

Dentro de esta categoría de activos fijos encontramos los equipos de computación, de oficina y otros los mismos que serán adquiridos según las necesidades de cada área de la empresa con la finalidad de prestar un servicio de calidad a nuestros clientes.

Cuadro N° 19**Requerimiento de equipos de computación**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computador de Escritorio	1	580,00	580,00
Impresoras	1	80,00	80,00
		Subtotal	660,00
		IVA 12%	79,20
TOTAL			739,20

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

Cuadro N° 20**Requerimiento equipos de oficina**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Sumadora	1	30,00	30,00
Teléfono	2	20,00	40,00
		Subtotal	70,00
		IVA 12%	8,40
TOTAL			78,40

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

Cuadro N° 21**Requerimiento de otros equipos**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Suelda autógena	1	2.000,00	2.000,00
Taladro de banco	1	500,00	500,00
Taladro de pedestal	1	80,00	80,00
Suelda eléctrica	1	700,00	700,00
Compresor	1	1.400,00	1.400,00
Máquina de limpieza de inyectores	1	2.000,00	2.000,00
Llaves de corona y mixtas		300,00	300,00
Caja de rachas de mando ½ y ¾		300,00	300,00
Llaves de torque		250,00	250,00
Moladora y desarmadores		380,00	380,00
Pistola de impacto	1	200,00	200,00
Puntas de tors		50,00	50,00
		SUBTOTAL	8.160,00
		IVA 12%	979,20
TOTAL			9.139,20

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

- Resumen de Inversión Fija

A continuación se mostrara un resumen de todos los recursos que la mecánica requerirá para la inversión fija.

Cuadro N° 22

Inversión total de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	COSTOS TOTALES
Terreno	4.000,00
Infraestructura	14.360,00
Muebles	593,60
Equipos de computación	739,20
Equipos de oficina	78,40
Otros equipos	9.139,20
Total	28.910,40

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cuadros N° 17, 18, 19, 20, 21.

4.6.2. Inversión en activos diferidos

Las inversiones diferidas son los valores en los que se incurre necesariamente para la constitución de la empresa y demás aspectos legales que sirven para la nueva estructura organizativa, se suscitan al momento de realizar los trámites para la constitución y por tal razón llevan el nombre de gastos de constitución.

Cuadro N° 23

Gastos de constitución

Detalle	Valor total
Tramites de constitución	500,00
TOTAL	500,00

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio Técnico

4.6.3. Capital de Trabajo

El capital de trabajo son los activos corrientes que representan la parte de la inversión que circula de una forma a otra en la conducción del negocio.

Estos valores corresponden a los activos corrientes que la microempresa tendrá que financiar al inicio de las actividades del proyecto, el capital de trabajo se estimará para el primer mes de funcionamiento ya que se pretenderá que los recursos generados por el negocio permitan laborar sin inconvenientes.

Cuadro N° 24

Inversión en capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL
Gastos de Operación *	1.393,95
Gastos Administrativos **	2.575,27
Gastos de Ventas ***	11,20
Gastos Financieros	3.426,95
Total	7.407,39

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio Técnico

* Es la suma de los sueldos del técnico mecánico y del operario.

** Es la suma de servicios básicos, suministros de oficina y los insumos.

*** Es el gasto publicidad.

- Gastos Administrativos

Sueldos y Salarios

Para establecer los sueldos y salarios del área administrativa, ventas y mantenimiento vehicular se tomará en cuenta el sueldo básico vigente en el Ecuador en el año 2015 que es de \$ 354.00, así como todos los beneficios de ley que les corresponde a los empleados que laboran en relación de dependencia, mismos que son detallados a continuación:

Décimo Cuarto Sueldo.- Este beneficio de ley corresponde a un sueldo básico de \$354.00 en el año 2015.

Décimo Tercer Sueldo.- Es equivalente al sueldo que percibe el empleado.

Fondo de Reserva.- Es equivalente al sueldo que percibe el empleado, puede ser pagado de manera mensual o anual.

Aporte Patronal.- Es equivalente al 12.15% del salario que se recibe.

Cuadro N° 25

Requerimiento de talento humano

CARGO POR AREA	NUMERO DE EMPLEADOS	SUELDO	TOTAL
Área Administrativa			
Gerente	1	700,00	700,00
Contadora	1	354,00	354,00
Área Operativa			
Técnico mecánico	1	400,00	400,00
Operario	2	354,00	708,00
TOTAL			2.162,00

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 26**Remuneraciones administrativas más beneficios**

CARGO POR AREA	Gastos Administrativos		Gastos de Operación	
	GERENTE	CONTADOR	TECNICO	
			MECANICO	OPERARIO
Sueldo básico				
(mensual)	700,00	354,00	400,00	708,00
Aporte patronal				
-12,15%	85,05	43,01	48,60	86,02
Décimo tercer sueldo	58,33	29,50	33,33	59,00
Décimo cuarto sueldo	29,50	29,50	29,50	29,50
TOTAL	872,88	456,01	511,43	882,52

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 27**Servicios básicos**

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
Agua	1,00
Energía eléctrica	25,00
Teléfono	10,00
TOTAL SERVICIOS BASICOS	36,00

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 28**Gasto suministros de oficina**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Carpetas archivadoras	5	3,50	17,50
Grapadora	2	3,00	6,00
Perforadora	2	2,00	4,00
Caja de grapas	4	1,50	6,00
Esfero gráficos	12	0,35	4,20
Resma de papel bond	2	4,50	9,00
		Subtotal	46,70
		IVA 12%	5,60
TOTAL			52,30

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

Cuadro N° 29**Insumos**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escobas	2	2,00	4,00
Trapeadores	2	3,00	6,00
Recogedor de basura	3	1,50	4,50
Basureros	7	6,00	42,00
Ambientadores	12	2,50	30,00
Filtros para vehículo liviano	20	3,00	60,00
Filtros para vehículo pesado	10	8,75	87,50
Lubricantes			800,00
		Subtotal	1.034,00
		IVA 12%	124,08
TOTAL			1.158, 08

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

- Gastos de Ventas

Cuadro N° 30**Gasto publicidad**

DESCRIPCION	VALOR MENSUAL
Publicidad	10,00
Subtotal	10,00
IVA 12%	1,20
TOTAL GASTO PUBLICIDAD	11,20

Elaborado por: La Autora
Fuente: Cotizaciones

4.6.4. Inversión Total del proyecto

Cuadro N° 31

Inversión total

DESCRIPCION	VALOR \$
Inversión fija	28.910,40
Inversión diferida	500,00
Capital de trabajo	7.407,37
TOTAL	36.817,77

Elaborado por: La Autora

4.6.5. Financiamiento

La inversión que tendrá el proyecto se dará de la siguiente manera, el 32,10% son recursos propios cuyo monto es de 11.817,77 USD; por otra parte el 67,90 % cuyo monto es de 25.000,00 USD, lo cual se obtendrá mediante financiamiento a través de un crédito realizado al Banco Nacional de Fomento.

Cuadro N° 32

Financiamiento

CONCEPTO	% PORCENT	VALOR
INV. PROPIA	32,10%	11.817,77
INV. FINANCIADA	67,90%	25.000,00
TOTAL	100%	36.817,77

Elaborado por: La Autora

4.6.6. Tabla de amortización del préstamo

El crédito para el financiamiento del proyecto es de 25000,00 mismo que se realizara en el Banco Nacional de Fomento, a 5 años plazo con una tasa de 11,20% anual, mismo que será capitalizable de manera trimestral.

Cuadro N° 33

Tabla de amortización

NUMERO	VALOR		PAGO	DE SALDO
PAGOS	PRESENTE	INTERESES	CAPITAL	DEUDOR
				25.000,00
1	3.426,95	2.800,00	626,95	24.373,05
2	3.426,95	2.729,78	697,16	23.675,89
3	3.426,95	2.651,70	775,25	22.900,64
4	3.426,95	2.564,87	862,08	22.038,57
5	3.426,95	2.468,32	958,63	21.079,94
6	3.426,95	2.360,95	1.065,99	20.013,94
7	3.426,95	2.241,56	1.185,39	18.828,56
8	3.426,95	2.108,80	1.318,15	17.510,41
9	3.426,95	1.961,17	1.465,78	16.044,63
10	3.426,95	1.797,00	1.629,95	14.414,68
11	3.426,95	1.614,44	1.812,50	12.602,18
12	3.426,95	1.411,44	2.015,50	10.586,68
13	3.426,95	1.185,71	2.241,24	8.345,44
14	3.426,95	934,69	2.492,26	5.853,18
15	3.426,95	655,56	2.771,39	3.081,79
16	3.426,95	345,16	3.081,79	0,00

Fuente: Banco Nacional de Fomento
 Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

5.1. Objetivos del estudio económico – financiero

5.1.1. Objetivo general

- Realizar el Estudio Económico Financiero con el propósito de determinar la factibilidad del proyecto.

5.1.2. Objetivos específicos

- Determinar las proyecciones de ingresos y egresos en los que incurrirá el proyecto durante los años de estudio.
- Formular los Estados Financieros del proyecto.
- Aplicar los indicadores financieros para determinar si es rentable o no el proyecto de inversión.

5.2. Presupuesto de ingresos

VENTAS	P. Unit	Q anual	vtas. Anuales
Mantenimiento carros pequeños	40,00	626	25.040,00
Mantenimiento camiones	68,00	126	8.568,00
Reparación de motor	250,00	11	2.750,00
ABC de motor	65,00	49	3.185,00
Cambio de embrague	80,00	42	3.360,00
Reparación de caja y transmisión	75,00	86	6.450,00
Cambio de amortiguadores	70,00	166	11.620,00
Cambio de pastilla de frenos	35,00	264	9.240,00
Cambio de hoja	20,00	100	2.000,00

5.2.1. Presupuesto de ingresos en unidades

Cuadro N° 34

5.2.2. Presupuesto de ingresos

Cuadro N° 34

Presupuesto de ingresos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento carros pequeños	25.040,00	25.958,97	26.911,66	27.899,32	28.923,23
Mantenimiento camiones	8.568,00	8.882,45	9.208,43	9.546,38	9.896,73
Reparación de motor	2.750,00	2.850,93	2.955,55	3.064,02	3.176,47

ABC de motor	3.185,00	3.301,89	3.423,07	3.548,70	3.678,93
Cambio de embrague	3.360,00	3.483,31	3.611,15	3.743,68	3.881,07
Reparación de caja y transmisión	6.450,00	6.686,72	6.932,12	7.186,53	7.450,27
Cambio de amortiguadores	11.620,00	12.046,45	12.488,56	12.946,89	13.422,04
Cambio de pastilla de frenos	9.240,00	9.579,11	9.930,66	10.295,12	10.672,95
Cambio de hoja	2.000,00	2.073,40	2.149,49	2.228,38	2.310,16
TOTAL	72.213,00	74.863,22	77.610,70	80.459,01	83.411,86

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

5.3. Presupuestos de costos y gastos

Una vez analizado la tasa de crecimiento del salario mínimo y realizando los cálculos respectivos se determina que el crecimiento es del 8% en cuanto a los últimos 5 años.

5.3.1. Gastos Administrativos

Cuadro N° 35

Proyección de remuneraciones personal administrativo

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	10.474,60	10.859,02	11.257,54	11.670,70	12.099,01
Contador - Secretario	5.472,13	5.672,96	5.881,16	6.097,00	6.320,76
TOTAL	15.946,73	16.531,98	17.138,70	17.767,69	18.419,77

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.3.2. Costos administrativos

Para el cálculo de los costos Administrativos se proyectó tomando en cuenta la inflación de 3.67%.

Cuadro N° 36***Costos administrativos***

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
suministros de oficina	560,40	580,97	602,29	624,39	647,31
insumos	12.408,00	12.863,37	13.335,46	13.824,87	14.332,24
servicios básicos	432,00	447,85	464,29	481,33	498,99
TOTAL	13.400,40	13.892,19	14.402,04	14.930,59	15.478,55

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.3.3. Gasto en Ventas**Cuadro N° 37*****Proyección de remuneraciones personal de ventas***

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
técnico mecánico	6.137,20	6.362,44	6.595,94	6.838,01	7.088,96
Operario	10.590,26	10.978,93	11.381,85	11.799,567	12.232,61
TOTAL	16.727,46	17.341,36	17.977,79	18.637,57	19.321,57

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 38***Proyección de gastos de publicidad***

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	120,00	124,40	128,97	133,70	138,61
TOTAL	120,00	124,40	128,97	133,70	138,61

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

5.4. Depreciación activos fijos

Cuadro N° 39

Depreciación activos fijos

ACTIVO	VALOR	VIDA					
		UTIL	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
MUEBLES	593,60	10	59,36	59,36	59,36	59,36	59,36
INFRAESTRUCTURA	14.360,00	20	718,00	718,00	718,00	718,00	718,00
EQ. COMP	739,20	3	246,40	246,40	246,40		
EQ. OFICINA	78,40	10	7,84	7,84	7,84	7,84	7,84
OTROS EQUIPOS	9.139,20	10	913,92	913,92	913,92	913,92	913,92
TOTAL	24.910,40	-	1.945,52	1.945,52	1.945,52	1.699,12	1.699,12

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora

5.3.4. Gastos financieros

Cuadro N° 40

Gastos financieros

AÑO	INTERÉS
1	10.746,35
2	9.179,63
3	6.784,05
4	3.121,11
TOTAL	29.831,15

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 41***Abonos de capital***

AÑO	ABONOS DE CAPITAL
1	2.961,43
2	4.528,16
3	6.923,74
4	10.586,68
TOTAL	25.000,00

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaborado por: La Autora

5.5. Amortización gastos de constitución**Cuadro N° 42*****Amortización gastos de constitución***

AMORTIZACIÓN						
Amortización	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos						
Diferidos	20%	100	100	100	100	100

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

MECANICA AUTOMOTRIZ SAN ISIDRO			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
AÑO 0			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES			
Bancos	\$ 7.407,37	préstamo bancario	\$ 25.000,00
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Terreno	\$ 4.000,00		
Infraestructura	\$ 14.360,00		
muebles y enseres	\$ 593,60		
equipo de computo	739,20	PATRIMONIO	
equipo de oficina	78,40	Capital	11.817,77
otros equipos	9.139,20		
ACTIVO DIFERIDO			
gastos de constitución	\$ 500,00		
TOTAL DE ACTIVOS	<u><u>\$ 36.817,77</u></u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u><u>\$ 36.817,77</u></u>

5.6. Estado de resultados proyectado

Cuadro N° 43

Estado de resultados proyectado

MECANICA AUTOMOTRIZ SAN ISIDRO

ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Proyectadas	72.213,00	74.863,22	77.610,70	80.459,01	83.411,86
TOTAL INGRESOS	72.213,00	74.863,22	77.610,70	80.459,01	83.411,86
(-) GASTOS OPERACIONALES					
Gastos Administrativos	29.347,13	30.424,17	31.540,74	32.698,28	33.898,31
Gastos de Ventas	16.847,46	17.465,77	18.106,76	18.771,28	19.460,18
Depreciación	1.945,52	1.945,52	1.945,52	1.699,12	1.699,12
Gastos Diferidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOTAL GASTOS	48.240,12	49.935,46	51.693,02	53.268,68	55.157,61
=UTILIDAD OPERATIVA	23.972,88	24.927,76	25.917,68	27.190,33	28.254,24
(-) GASTOS FINANCIEROS	10.746,35	9.179,63	6.784,05	3.121,11	-
= UTILIDAD ANTES OBLIGACIONES	13.226,53	15.748,13	19.133,63	24.069,22	28.254,24
(-) 15% Part. Trabajadores	1.983,98	2.362,22	2.870,04	3.610,38	4.238,14
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	11.242,55	13.385,91	16.263,58	20.458,84	24.016,10
(-) 5% Impuesto Renta	22,13	129,30	273,18	482,94	660,81
= UTILIDAD NETA PROYECTADA	11.220,43	13.256,61	15.990,41	19.975,89	23.355,30

Fuente: Estudio Económico Financiero

Elaborado por: La Autora

5.7. Flujo de caja proyectado

Cuadro N° 44

Flujo de caja proyectado

MECANICA AUTOMOTRIZ SAN ISIDRO

FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
inversión	(36.817,77)					
Propia	(11.817,77)					
Financiada	(25.000,00)					
utilidad neta proyectada		11.220,43	13.256,61	15.990,41	19.975,89	23.355,30
(+) depreciaciones		1.945,52	1.945,52	1.945,52	1.699,12	1.699,12
(+) valor de rescate						15.675,60
(+) DIFERIDO		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
INGRESOS		13.265,95	15.302,13	18.035,93	21.775,01	40.830,02
(-) PAGO DEL PRINCIPAL		10.746,35	9.179,63	6.784,05	3.121,11	0,00
EGRESOS		10.746,35	9.179,63	6.784,05	3.121,11	0,00
SALDO FINAL	(36.817,77)	2.519,60	6.122,50	11.251,88	18.653,90	40.830,02

Fuente: Estudio Económico Financiero

Elaborado por: La Autora

5.8. Evaluadores financieros

5.8.1. Costo de oportunidad

Cuadro N° 45

Cálculo de la tasa de rendimiento medio

CONCEPTO	% PORCENT	VALOR	TASA PONDERACION	DE VALOR PONDERADO
INV.PROPIA	32,10%	11.817,77	5,51%	176,8600127
INV. FINANCIADA	67,90%	25.000,00	11,20%	760,5023335
TOTAL	100	36.817,77		937,36

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

CK = Costo de Oportunidad = 9,37%

In = Inflación = 3,67%

TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

TRM = $(1 + CK) (1 + In) - 1$

TRM = $(1 + 0,0937) (1 + 0,0367) - 1$

TRM = 0,133838

TRM = 13,38%

5.8.2. Cálculo de Valor Actual Neto (VAN)

Cuadro N° 46

Van con tasa Inferior

Años	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO	FLUJOS NETOS DEFLACTADOS
0	(36.817,77)		
1	2.519,60	1,13	2.222,26
2	6.122,50	1,29	4.762,73
3	11.251,88	1,46	7.719,97
4	18.653,90	1,65	11.288,18
5	40.830,02	1,87	21.792,01
Flujos Netos Deflactados			47.785,15

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

$$VAN = -Inversión + \sum \frac{Flujos\ de\ Caja\ Neto}{(1+i)^n}$$

$$VAN = -36.817,77 + 47.785,15$$

$$VAN = 10.967,38$$

Considerando que el VAN es de 10.967,38 a una tasa del 13.38%; da como resultado que el proyecto es rentable.

Esto significa que el VAN es positivo y por ende se puede llevar a cabo el proyecto.

5.8.3. Calculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Cuadro N° 47

Van con tasa Inferior

Años	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO	FLUJOS NETOS DEFLACTADOS
0	(36.817,77)		
1	2.519,60	1,13	2.222,26
2	6.122,50	1,29	4.762,73
3	11.251,88	1,46	7.719,97
4	18.653,90	1,65	11.288,18
5	40.830,02	1,87	21.792,01
Flujos Netos Deflactados			47.785,15

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 48

Van con tasa Superior

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE REDESCUENTO	FLUJOS NETOS DEFLACTADOS
0	(36.817,77)		
1	2.519,60	1,22	2.065,24
2	6.122,50	1,49	4.113,48
3	11.251,88	1,82	6.196,49
4	18.653,90	2,22	8.420,36
5	40.830,02	2,70	15.107,08
Flujos Netos Deflactados			35.902,64

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

Fórmula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VAN Ti}{(VAN Ti - VAN Ts)} \right]$$

$$TIR = 0,1338 + (0,22 - 0,1338) \left[\frac{10.967,38}{(10.967,38) - (-915,13)} \right]$$

$$TIR = 0,2133$$

$$TIR = 21.33\%$$

La tasa interna de retorno es de 21,33%, demostrando así que este porcentaje es mayor a la tasa de rendimiento medio, afirmando la factibilidad del proyecto.

5.8.4. Relación Beneficio Costo

Cuadro N° 49

Relación beneficio costo

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	TASA DE REDESCUENTO	INGRESO DEFLACTADOS	EGRESOS DEFLACTADOS
1	13.265,95	10.746,35	1,13	13.265,95	12.184,21
2	15.302,13	9.179,63	1,29	15.302,13	11.800,44
3	18.035,93	6.784,05	1,46	18.035,93	9.887,77
4	21.775,01	3.121,11	1,65	21.775,01	5.157,69
5	40.830,02	0,00	1,87	40.830,02	0,00
INV	-36.817,77				
TOTAL				109.209,04	39.030,11

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

$$\frac{\Sigma \text{Ingresos Deflactados}}{\Sigma \text{Egresos Deflactados}}$$

$$B/C = \frac{72391,27}{39.030,11}$$

$$\frac{B}{C} = 1,85$$

La relación beneficio/costo es de 1,85; lo que significa que por cada dólar invertido en los gastos hay un ingreso de \$ 1,85.

5.8.5. Tasa de Rendimiento Beneficio Costo

$$\frac{\Sigma \text{Flujos Netos Deflactados}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$TRBC = \frac{47.785,15}{36.817,77}$$

$$TRBC = 1.29$$

De igual manera podemos comparar el valor de la inversión partiendo de los flujos actualizados del cálculo del VAN; en donde analizamos que por cada dólar que se ha invertido se recupera 0.29 centavos de dólar; mostrándonos que el proyecto si sería viable de realizarlo.

5.8.6. Punto de equilibrio

Cuadro N° 50

Punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas Proyectadas	72.213,00	74.863,22	77.610,70	80.459,01	83.411,86
COSTOS FIJOS					
Gastos Administrativos	29.347,13	30.424,17	31.540,74	32.698,28	33.898,31
Gastos Financieros	10.746,35	9.179,63	6.784,05	3.121,11	-
Depreciación	1.945,52	1.945,52	1.945,52	1.699,12	1.699,12
Gastos Diferidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOTAL CF	42.139,00	41.649,32	40.370,31	37.618,51	35.697,43
COSTOS VARIABLES					
Gastos de Ventas	16.847,46	17.465,77	18.106,76	18.771,28	19.460,18
TOTAL CV	16.847,46	17.465,77	18.106,76	18.771,28	19.460,18
COSTO TOTAL	58.986,47				
PUNTO DE EQUILIBRIO	42.926,04	44.501,43	46.134,63	47.827,77	49.583,05

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{42.139,00}{1 - \frac{16.847,46}{72.213,00}}$$

$$PE = 54.961,68$$

Esto significa que para que la empresa no gane ni pierda necesita obtener por su servicio en el año 2015 un ingreso de \$ 54.961,68.

5.8.7. Periodo de recuperación de la inversión

Cuadro N° 51

Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS.	FLUJOS NETOS ACUMULADOS	INVERSIÓN
0			
1	2.519,60	2.519,60	
2	6.122,50	8.642,10	
3	11.251,88	19.893,98	
4	18.653,90	38.547,88	25.000,00
5	40.830,02	79.377,90	
TOTAL	79.377,90		

Fuente: Estudio Económico Financiero
Elaborado por: La Autora

Se puede observar que el proyecto empieza a recuperar su inversión en el tercer año de la puesta en marcha.

$$5.106,02 * 12 / 18.653,90 = 3,284 \quad \mathbf{3 \text{ meses}}$$

$$3.284 - 3 = 0.284$$

$$0.284 * 30 / 1 = 8.54 \quad \mathbf{8 \text{ días}}$$

Como podemos observar en el anterior cálculo la inversión del proyecto se recuperará en el cuarto año, tres meses y 8 días; tiempo en el cual el objetivo del proyecto se cumpliría con el dinero invertido.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

La actividad económica de la mecánica automotriz está enfocada a la reparación de motores, ABC de motor y cambio de embrague.

6.1. Objetivos

6.1.1. Objetivo general

- Realizar la propuesta de la Estructura Organizacional y funcional del proyecto.

6.1.2. Objetivos específicos

- Establecer misión, visión, políticas y valores institucionales.
- Establecer la estructura organizativa y funcional.
- Conocer el aspecto legal, laboral y fiscal para el normal funcionamiento de la empresa.

6.2. Análisis interno del negocio

6.2.1. Razón social

Nombre: Mecánica Automotriz San Isidro

Tipo de empresa: Microempresa

Ciudad: El Ángel

Parroquia: San Isidro

Domicilio: San Isidro Panamericana

6.2.2. Misión

Mecánica San Isidro tiene como misión prestar servicios confiables y eficaces a quienes utilizan el transporte terrestre para mantener en buen estado sus vehículos, conservando precios competitivos y de esta manera satisfacer las necesidades de sus clientes.

6.2.3. Visión

Mecánica San Isidro tiene como visión ser la empresa pionera para el 2017 en el mercado comercializando nuestros servicios de buena calidad.

6.2.4. Objetivos Organizacionales

- Lograr un buen prestigio micro empresarial, ofreciendo servicios a precios accesibles.
- Contar con una adecuada infraestructura para desarrollar con eficiencia y efectividad todos los servicios que ofrece este centro de atención vehicular.
- Contribuir con el desarrollo de la comunidad generando fuentes de trabajo.
- Contribuir a la sustentabilidad del medio ambiente, mediante la adecuada manipulación de los residuos o desechos generados por la actividad automotriz.

6.2.5. Políticas Institucionales

- Participación de todo el personal en lo que se refiere a atención al cliente.
- Dar un trato personalizado a los clientes.
- Cumplir los principios y valores de la empresa.
- Se atenderá a los clientes dentro del horario de trabajo.
- Respeto al horario de atención al público para que el talento humano pueda cumplir con el derecho a su descanso.
- Los salarios correspondientes a los trabajadores, estarán de acuerdo con el desempeño de cada empleado.

6.2.6. Valores institucionales

- Responsabilidad

- Puntualidad
- Honestidad
- Lealtad con la empresa
- Seriedad

6.2.7. Claves del Éxito

a) Trabajo en Equipo

Ser un equipo sólidamente formado para ofrecer servicios de calidad y con valor agregado, demostrando en todo momento el compromiso adquirido con la empresa automotriz.

b) Calidad

Las actividades realizadas dentro de la Mecánica Automotriz San Isidro, estarán enfocadas en todo momento a la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes superando siempre sus expectativas.

c) Competitividad

Mejoramiento continuo dentro de la empresa para competir y sobresalir dentro del mercado automotriz.

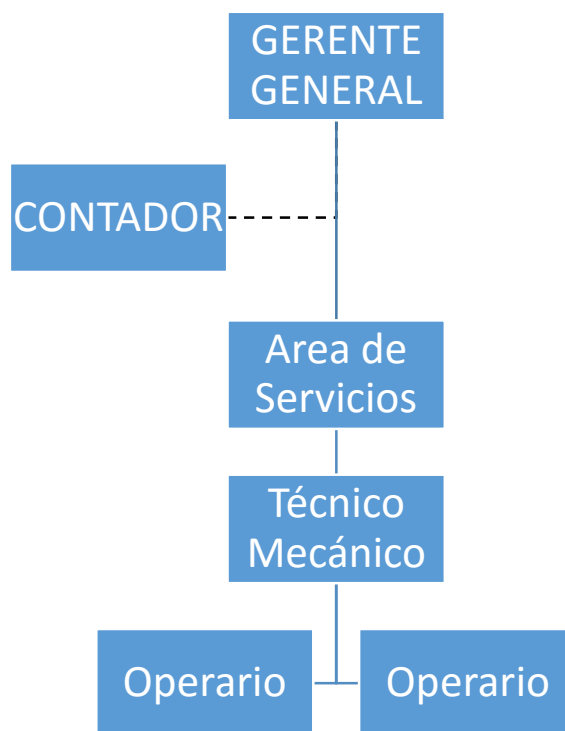
d) Actitud Mental Positiva

Todo el talento Humano participara activamente haciendo frente a cada uno de los problemas que se lleguen a presentar como oportunidades y retos para dar posteriores soluciones rápidas y prácticas.

6.3. Organización estructural y funcional

Figura N° 8

Organigrama estructural



Fuente: Organización estructural y funcional
Elaborado por: La Autora

6.4. Perfiles y funciones del personal

6.4.1. Gerente

a) Descripción del Puesto

El Gerente General estará a cargo del control y supervisión de toda la Mecánica San Isidro.

b) Funciones y Responsabilidades

- Control absoluto de todas las áreas que forman parte de la microempresa automotriz.
- Analizar y autorizar las compras y ventas representativas que se den dentro del almacén de repuestos.
- Negociar con los proveedores créditos, descuentos y formas de pago.
- Selección y capacitación del personal

- Establecer estrategias de ventas.
- Controlar el normal funcionamiento del Taller Mecánico Automotriz
- Norte.

c) Perfil

- Estudios Superiores en carreras afines al área administrativa.
- Tener 1 año de experiencia en administración de empresas automotrices.
- Ser hombre o mujer mayor a 30 años.
- Poseer una personalidad con gran calidad humana, demostrando responsabilidad y ética profesionalidad.

6.4.2. Contadora- secretaria

- Descripción del Puesto
- Título de Contador legalmente autorizado y afiliado al respectivo Colegio Profesional.
- Experiencia en manejo de sistemas contables.
- Edad mínima 23 años.
- Experiencia en cargos similares y trato con el personal.
- Funciones y Responsabilidades
- Estar constantemente actualizándose con lo que respecta al Servicio de Rentas Internas y asuntos afines a su cargo.
- Realizar los pagos autorizados por la gerencia y realizar las retenciones dispuestas por la ley.
- Tener la documentación del control contable al día.
- Cumplir con el pago de remuneraciones, servicios, bienes y otros gastos.
- Estar pendiente e informar a gerencia sobre el vencimiento de documentos.
- Elaborar Estados Financieros y poner a conocimiento de la gerencia el presupuesto anual.
- Perfil
- Responsable de su trabajo.
- Trabajo en equipo.
- Seguridad y firmeza.
- Ética moral y profesional

6.4.3. Técnico mecánico

a) Descripción del Puesto

El talento humano que labora dentro de esta área se ocupará de la supervisión de los operarios del taller, aparte de realización de las actividades de reparación y mantenimiento.

b) Funciones y Responsabilidades

- Realizar todas las actividades encomendadas al Ing. Mecánico en cuanto a reparación y mantenimiento vehicular.
- Supervisar el cumplimiento de las actividades de los operarios del Taller.
- Llenar la hoja de control de ingreso de vehículos al Taller.
- Cuidar los equipos, herramientas y demás materiales que exista en el Taller Automotriz.
- Informar a su inmediato superior sobre algún problema ocurrido dentro de las instalaciones del Taller.
- Mantener absoluta discreción en los asuntos confidenciales del lugar en el que labora.

c) Perfil

- Tener un título de Tecnólogo en Mecánica Automotriz.
- Mínimo 1 años de experiencia en el área de mantenimiento vehicular.
- Deberá tener una personalidad responsable, resistencia a la fatiga física y que demuestre en todo momento compromiso con el cliente y la empresa.

6.4.4. Operarios

a) Descripción del Puesto

Realiza las actividades que se le sea encomendado por sus superiores dentro del área de mantenimiento vehicular.

b) Funciones y Responsabilidades

- Cuidar los equipos y herramientas utilizados en el proceso del mantenimiento de los vehículos.
- Efectuar la limpieza y mantenimiento de los equipos, herramientas, y de las instalaciones del taller.
- Realizar el lavado y pulverizado de los vehículos.
- Ejecutar todas las tareas encomendadas por sus superiores dentro del área automotriz.

c) Perfil

- Educación secundaria, sus estudios deben ser en mecánica automotriz o afines.
- Hombre mayor de 18 años
- Mínimo 6 meses de experiencia en un Taller de Mecánica Automotriz.
- Actitud positiva demostrando ganas de aprender día a día el oficio de mecánico, manifestando en todo momento creatividad, agilidad y colaboración permanente.

6.5. Aspecto legal**6.5.1. Marco Legal**

Para poder formar de manera legal el negocio se debe realizar la documentación respectiva y obtener los permisos necesarios de funcionamiento.

Razón Social: Mecánica Automotriz San Isidro

Figura Jurídica: Se constituirá como una microempresa

Propietario: La microempresa se conformara por una persona.

Cuadro N° 52**Propietario**

Nombre	Apellido	Estado Civil	Nacionalidad	Domicilio	Monto de aportación
Jessica	Guamá				
Pamela	García	soltera	Ecuatoriana	San Isidro	11.817,77

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La Autora

Domicilio: San Isidro

Desarrollo de las actividades: prestación de servicios de reparación de motores, ABC de motor, cambio de embragues, entre otros.

Capital: el capital aportado por la propietaria será el monto de 11.817,77.

Financiamiento: para el financiamiento se realizara un crédito en el Banco Nacional del Fomento de un monto de 25 000,00.

Cuenta bancaria: se abrirá una cuenta en el Banco Nacional de Fomento para el manejo de cuentas del negocio.

6.5.2. Requisito de constitución

- Escritura pública de constitución.
- Inscripción en el registro mercantil.

6.5.3. Requisitos para el funcionamiento del negocio

1. Registro Único de Contribuyente

El RUC es un documento que avala el cumplimiento de las obligaciones tributarias, mismo que identifica la entrega del documento a la persona que lo solicita.

Requisitos:

- Presentación del original y copia de la cedula de ciudadanía.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Planilla de servicio eléctrico, agua potable, o servicio telefónico de uno de los últimos tres meses.

2. Patente Municipal**Requisitos:**

- Formulario de solicitud y declaración de patente.
- Formulario de patente municipal.
- Certificado de no adeudar al Municipio.
- Copias de cédula de identidad, nombramiento del representante legal y certificado de votación.
- Copia del RUC.
- Copia de escritura de constitución.
- Copia del permiso de cuerpo de Bomberos de San Isidro

3. Permiso del Cuerpo de Bomberos

El permiso se puede solicitar en la dependencia de la ciudad en la cual se pretende desarrollar el proyecto, para lo cual una persona designada por la dependencia visita el local en donde funcionara el negocio para realizar una inspección de las instalaciones, emitiendo un informe y realizando las respectivas sugerencias si el caso amerita.

Requisitos:

- Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos.
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.
- Copia del RUC.

- Copia de la Patente Municipal.

6.6. Aspecto fiscal

El negocio se encuentra obligado a declarar el:

- Impuesto al valor agregado (IVA)

6.7. Aspecto laboral

El propietario está obligado al pago del sueldo básico a sus empleados cumpliendo con todos los beneficios por ley que le corresponde, así mismo a registrar a su empleado en el Instituto de Seguridad Social (IESS).

CAPÍTULO VII

7. EVALUACIÓN DE IMPACTOS

7.1. Objetivo general

Establecer los principales impactos en los ámbitos: económico, social, ambiental y comercial que generará proyecto.

7.2. Análisis de impactos

Los impactos son considerados como aquellos aspectos positivos y negativos que genera un proyecto. En el presente estudio de factibilidad se considera los siguientes impactos para la elaboración de la matriz.

- ☐ Impacto Económico
- ☐ Impacto Social
- ☐ Impacto Comercial
- ☐ Impacto Ambiental

A continuación se establece la siguiente escala de ponderación alta, media y baja tanto positiva como negativamente.

Cuadro N° 53**Valoración para la interpretación de impactos**

CUANTIFICACION	VALORACIÓN
3	Impacto alto positivo
2	Impacto medio positivo
1	Impacto bajo positivo
0	No hay impacto
-1	Impacto bajo negativo
-2	Impacto medio negativo
-3	Impacto alto negativo

Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: La Autora

7.2.1. Impacto económico**Cuadro N° 54****Impacto económico**

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Rentabilidad						x		2
Fuentes de empleo						x		2
Desarrollo del sector							x	3
Ingresos						x		2
Total								9

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 9/4$$

$$\text{Nivel de impacto} = 2,25$$

Con la implementación del Proyecto se tendrá un Impacto Económico Medio Positivo de (2.25). Esto quiere decir que la mayoría de los factores económicos desarrollados a través del proyecto resultan favorables tanto para la empresa como para el talento humano que labora dentro de la misma.

La Rentabilidad del Proyecto permitirá generar diversas fuentes de trabajo y a la vez aumentar los ingresos económicos tanto del propietario del negocio como de los empleados.

7.2.2. Impacto social

Cuadro N° 55

Impacto social

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Satisfacción de necesidades							x	3
Capacidad adquisitiva						x		2
Calidad de vida						x		2
Sociedad						x		2
Total								9

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 9/4$$

$$\text{Nivel de impacto} = 2,25$$

Este Impacto generará un nivel medio positivo, ya que con la implementación de la Mecánica Automotriz se logrará satisfacer las necesidades de los potenciales clientes del parque automotor al encontrar lo requerido en su sector sin tener que salir de la Ciudad y como se indicó en el impacto económico la generación de empleo esto incidirá directamente a que exista un incremento en la capacidad adquisitiva, con lo cual se mejore la calidad de vida de los habitantes y del Talento Humano que labora dentro de la microempresa, logrando de esta manera el bienestar de la sociedad al tener una población económicamente activa.

7.2.3. Impacto ambiental

Cuadro N° 56

Impacto ambiental

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Manejo de desperdicios					x			1
Protección ambiental						x		2
Total								3

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

$$\text{Nivel de impacto} = 3/2$$

$$\text{Nivel de impacto} = 1,5$$

Los impactos ambientales tiene una calificación bajo positivo de (1.5) por cuanto la microempresa tratara en lo posible de manipular adecuadamente los desechos o residuos generados por la actividad automotriz, contribuyendo de esta forma a la protección de nuestro ambiente.

7.2.4. Impacto comercial

Cuadro N° 57

Impacto comercial

FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Genera ingresos							x	3
Comercialización						x		2
Obligaciones tributarias						x		2
Total								7

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

Nivel de impacto= 7/3

Nivel de impacto= 2,33

La prestación de servicios es una actividad comercial que tiene importancia dentro del mundo empresarial, por cuanto es generadora de ingresos es por ello que el proyecto contribuir a mediante el pago de impuestos al crecimiento económico del país.

7.2.5. Impacto general

Cuadro N° 58

<i>Impacto general</i>								
FACTORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto Económico						x		2
Impacto Social						x		2
Impacto Ambiental						x		2
Impacto Comercial						x		2
Total								8

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum \text{Indicador}}{n}$$

Nivel de impacto= 8/4

Nivel de impacto= 2

De manera general existe un nivel de impacto medio positivo en cuanto a los aspectos antes analizados, indicando que la creación del proyecto beneficiara tanto a la Autora como a los beneficiarios.

CONCLUSIONES

- El objetivo de implementar la Mecánica Automotriz, ha sido con el fin de explotar un mercado potencial en crecimiento y ofrecer un servicio de calidad en los aspectos de reparación de motor, ABC de motor, cambio de embrague, entre otros.
- En el Estudio de Mercado se pudo comprobar que existe una demanda ya que en el sector no hay una empresa que ofrezca este servicio
- En el estudio técnico se pudo establecer el lugar más adecuado dentro de la parroquia para la implementación de la mecánica, tomando en cuenta factores indispensables para la correcta localización de la misma.
- En el estudio económico se pudo apreciar con detalle los costos, gastos e ingresos en los que el proyecto incurrirá, para posteriormente establecer mediante la evaluación financiera que los indicadores económicos como el VAN y el TIR son buenos, demostrando que existe rentabilidad por parte del proyecto.
- El VAN obtenido es de \$ 10.967,38 dólares el cual es mayor a cero indicándonos la factibilidad del proyecto, este valor constituye lo que el inversionista espera recuperar al final del proyecto.
- El TIR que se ha obtenido es del 13,38 %, que es mayor al costo de oportunidad que presenta el proyecto de 9.37%, lo que para el inversionista es muy atractivo ya que lo mínimo que espera ganar por cada \$ 1.00 que invierta es de \$ 0.29 ctv. de dólar.
- La ejecución de la implementación de la Mecánica Automotriz provocara impactos, económicos, sociales, comerciales y ambientales medio positivo.

RECOMENDACIONES

El presente proyecto de factibilidad concerniente a la implementación de la Mecánica Automotriz es viable desde el punto de vista del mercado, técnico y económico-financiero, pero debe de tenerse en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Es necesario que se realice una campaña de publicidad por medios de comunicación a la población en general, donde se dé a conocer los nuevos servicios vehiculares que va a ofrecer la Mecánica.
- Debe realizarse una evaluación permanente en cuanto a la forma en que la empresa está desempeñando sus actividades, que permita establecer posibles fallas que afecten a la calidad de los servicios prestados, para proceder inmediatamente a ejecutar correctivos.
- Dar a conocer oportunamente a todo el talento humano que labora dentro de la microempresa las decisiones tomadas por la administración, para que estén informados y sepan cual es la filosofía de la misma.
- Aprovechar la ventaja competitiva que posee el proyecto frente a la competencia, al ser implantado dentro de una mecánica automotriz que brindara servicios de reparación de motor, ABC de motor y cambio de embrague.
- Se recomienda la puesta en marcha de este proyecto ya que asegura no solo una adecuada rentabilidad a su inversionista sino que además permite cumplir ciertos objetivos sociales, como son la creación de fuentes de trabajo para de esta manera contribuir al desarrollo de nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

ARAUJO Arévalo, D. (2012). *Proyectos de inversión :Análisis,Formulación y Evaluación Práctica*. México: Trillas.

ARMSTRONG, G. K. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.

BACA URBINA, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. Mexico D,F: MCGRAW-HILL.

BESLEY, S. B. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Cengage Learning Editores S.A.

CASTRO, A. (2006). *Proyectos de Inversion*. Mexico,D,F: Continental.

CHAIN Nassir, S. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson.

CORDOVA PADILLA, N. (2011). *Formulacion y evaluacion de proyectos*. Bogotá: Eco ediciones.

Díaz Cruz, M. C. (2012). *Presupuestos: Enfoque para la planificación financiera*. Colombia: Pearson.

FERNÁNDEZ, V. R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México: McGraw-Hill.

FISCHER, L. E. (2011). *Mercadotecnia*. México: Mc Graw Hill Educación.

GONZALEZ MUNIZ, R. (2010).

Henry, Y. V., & Edwin, Y. V. (2012). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DE SERVICIOS DE LUBRICACIÓN, MANTENIMIENTO DE FRENOS Y LAVADO AUTOMOTRIZ EN LA CIUDAD DE IBARRA*. Ibarra.

Hermógenes, M. G. (2012). *Manual Práctico del Automóvil: Reparación, Mantenimiento y Práctica*. Madrid- España : CULTURAL S.A. .

HERNANDEZ, A. (2009).

HERNANDEZ, S., & RODRÍGUEZ, G. P. (2012). *Administración teoría, procesos, áreas funcionales y estrategias para la competitividad* (Tercera ed.). México: The McGraw-Hill.

IZAR Landeta, J. M. (2013). *Ingeniería Económica y Financiera*. México: Trillas.

KOTLER, P. Y. (2012). *Marketing*. México: Pearson Educacion.

MEZA Orozco, J. d. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

MEZA OROZCO, J. d. (2010). *Evaluación financiera de proyectos*. Colombia: Eco ediciones.

MEZA, J. (2010). *Evaluacion Financiera de Proyectos*. Bogotaa: Ecoe .

MÜNCH, L. (2012). *Nuevos Fundamentos de Mercadotecnia hacia el Liderazgo del Mercado*. México: TRILLAS.

MURCIA M, J. D. (2009). *Proyectos Formulación y criterios de evaluación*. México: Alfaomega.

MURCIA, J. D. (2009). *Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación*. México: Alfaomega.

PLAZAS ROJAS, F. (2011). *Investigación de mercados*. Bogotá: Ediciones de la U.

REYES, R. (2010).

Rueda Santander, J. (2013). *Técnico en mecánica y electrónica automotriz*. Colombia: D'vinni S.A.

SAPAG CHAIN, N. (2011). *Proyectos de Inversion Formulación y Evaluación*. CHILE: PERSON EDUCACION.

VARELA Villegas, R. (2010). *Evaluación Económica de Proyectos de Inversión*. Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.

ZAPATA Sanchez, P. (2011). *Contabilidad General*. Colombia: McGraw-Hill-Interamericana.

LINKOGRAFÍA

Blog de WordPress.com. . (2011). Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de <http://marketingparados.wordpress.com/tag/demanda-insatisfecha/>

<http://www.antecedentes.net/antecedentes-internet.html>. (2014). Recuperado el 11 de Junio de 2014, de <http://www.antecedentes.net/antecedentes-internet.html>: <http://www.antecedentes.net/antecedentes-internet.html>

LOVELOCK, C. (10 de Febrero de 2011). *MEJORMARKETING.COM* . Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de [MEJORMARKETING.COM](http://mejormarketing.blogspot.com/2011/02/definicion-de-servicio.html) : <http://mejormarketing.blogspot.com/2011/02/definicion-de-servicio.html>

MEJIA CAÑAS, C. A. (Julio de 2013). *www.planning.com.co*. Obtenido de <http://www.planning.com.co/bd/archivos/Julio2013.pdf>

Monografias.com. (2011). Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de <http://www.monografias.com/trabajos100/estado-situacion-financiera/estado-situacion-financiera.shtml>

Negocios, C. (2014). *Crece Negocios.com*. Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de <http://www.crecenegocios.com/concepto-de-encuesta/>

NUÑES MONTENEGRO, E. (2013). *Fundapymes.com*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2014, de <http://www.fundapymes.com/blog/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/#.VF5DuTSG-uI>

Rendiciones de cuentas.es. (2011). Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de <http://www.rendiciondecuentas.es/es/informaciongeneral/presupuestoentidades/PresupuestoGastos.html>

SANCHEZ GONZALES, G. (2012). *wordpress.com*. Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de <http://gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com/2012/10/trabajo-3-definicion-del-manual-funciones.pdf>

slideshare.net. (2011). Recuperado el 28 de Octubre de 2014, de <http://es.slideshare.net/ponceguillermo71/concepto-de-mision-y-vision>

ANEXOS

ANEXO 1**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

OBJETIVO: La presente encuesta tiene por objetivo conocer los datos estadísticos de la factibilidad de creación de una mecánica automotriz en la Parroquia de San Isidro.

INSTRUCCIONES:

Marque con una X la respuesta que considere Ud. que sea la correcta, la información obtenida en la presente encuesta es para fines académicos por lo que no se le compromete en nada.

CUESTIONARIO:

- ¿Qué tipo de vehículo tiene?

Automóvil ☐

Camioneta ☐

Camión ☐

Bus ☐

- ¿Realiza usted mantenimiento a su vehículo?

Si..... No.....

- ¿Con que frecuencia realiza mantenimiento a su vehículo?

Cada mes ☐

Cada 2 meses ☐

Cada 3 meses ☐

Cada 6 meses ☐

- Cada año

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el cambio de aceite y filtros?

Entre 15 – 30 ☐

Entre 31 – 46 ☐

Entre 47 – 62 ☐

63 en adelante ☐

- ¿Por qué razones lleva usted su vehículo al taller?

Mantenimiento general ☐

Por desperfectos ☐

Por accidente – choque ☐

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una reparación de motor?

Hasta 200 -----

201 – 300 -----

Más de 300 -----

- ¿Con que frecuencia realiza reparación al motor de su vehículo?

3 años -----

4 años -----

5 años -----

- ¿Con que frecuencia realiza cambio de embrague a su vehículo?

1 año ----

2 años -----

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un cambio de embrague?
Hasta 40
41 – 50
Más de 51
- ¿Con que frecuencia realiza ABC de motor a su vehículo?
4 mese
8 meses
1 año
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un ABC de motor?
36 – 40
41 – 50
Más de 51
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una reparación de caja y transmisión?
Hasta 40
41 – 50
Más de 51
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el cambio de amortiguadores de su vehículo?
Hasta 10
11 – 20
Más de 21
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el cambio de pastillas de frenos de su vehículo?
Hasta 20
21 – 30
Más de 30
- ¿Actualmente, el taller donde lleva su vehículo es de su entera confianza?
Si ---
No ---

- ¿Si existiera una mecánica en San Isidro llevaría su vehículo a realizar mantenimiento?

Si ---

No ---

- A través de qué medios le gustaría enterarse de las novedades de esta mecánica

Internet ---

Radio ---

Prensa ---

Otros ---